

## NEGOCIATION IMMOBILIERE NOTARIALE

A partir de vos connaissances et des documents, répondez aux questions suivantes :

- 1- Quels sont les avantages de passer par un agent immobilier lors de la vente ou l'acquisition d'un bien immobilier ?
- 2- Quels sont les atouts du négociateur notarial ?
- 3- Quelles sont les restrictions apportées à cette profession par rapport à l'agent immobilier ?
- 4- Quelles sont les étapes de la négociation notariale ?
- 5- Comment se calcule la rémunération du service de négociation notariale ? A la charge de qui est-elle portée ?
- 6- Quels sont les documents obligatoires pour mettre un bien en vente ?
- 7- Qu'est-ce que les bases PERVAL et BIEN ?
- 8- Quelles sont les différences entre l'avis de valeur et l'expertise ?

### Evaluation :

Un appartement en duplex de 90m<sup>2</sup> habitable, sis à NANCY, 28 Cours Léopold, situé aux 2ème et 3ème étage.

Les données Perval trouvées sont les suivantes :

<b>Date de mutation</b>	<b>Adresse</b>	<b>Surface habitable</b>	<b>Prix net vendeur</b>
13/05/2013	rue de Metz	78m <sup>2</sup>	140.000
19/08/2013	rue de la Ravinelle	145 m <sup>2</sup>	250.000
16/07/2013	Cours Léopold	90 m <sup>2</sup>	162.000
19/09/2013	Quai Cl. le Lorrain	97 m <sup>2</sup>	133.000
09/02/2011	Rue de la Ravinelle	104 m <sup>2</sup>	189.000
21/03/2010	Rue Baron Louis	96 m <sup>2</sup>	214.000
30/06/2013	Rue Désilles	51 m <sup>2</sup>	104.000
09/08/2012	Rue Isabey	96 m <sup>2</sup>	178.000
27/01/2013	Place Stanislas	88 m <sup>2</sup>	292.000
30/06/2013	Rue de Metz	82 m <sup>2</sup>	145.000

Vous savez que cet appartement était loué 1.000,00 euros par mois et que les charges d'entretien et d'impôts s'élevaient à 2500 euros par an. Vous avez par ailleurs l'habitude d'utiliser les coefficients de 13,5 et de 17 dans ce secteur, pour ce type de bien.

**Avocats et notaires marquent peu à peu leur présence sur le marché immobilier.**

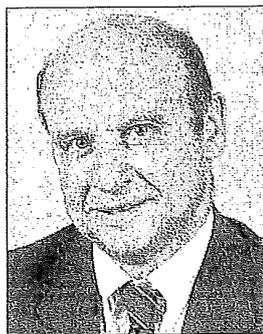
# Les avocats et notaires « agents immobiliers »

**Le marché immobilier est-il une poule aux œufs d'or ? Peut-être. Ce qui est certain c'est que, parmi les professions juridiques, les notaires sont bien présents et que les avocats le seront bientôt. Un positionnement qui ne ravit pas forcément les agents immobiliers. Enquête.**

À chacun son métier. Les avocats et les notaires ont-ils leur place dans le marché immobilier ? Certes, les notaires ont le monopole des actes authentiques de vente. Mais au-delà de cela, il existe le « notaire négociateur immobilier » et, depuis peu, « l'avocat mandataire en transactions immobilières ». Or, faire appel à un avocat ou à un notaire pour vendre, acheter ou louer un bien n'est pas le premier réflexe du citoyen lambda. De prime abord, soit il se débrouille par ses propres moyens et fait une transaction de particulier à particulier, soit il s'adresse à un agent immobilier. Statistiquement, les ventes par agences immobilières occuperaient entre 50 et 60 % du marché. Les notaires, eux, auraient « un peu moins de 8-9 % de part de marché », estime Pierre Bazaille, notaire et président de l'Institut notarial de l'immobilier. La présence des avocats étant trop récente, Michel Vauthier, avocat, indique qu'« il n'y a pas encore d'impact significatif » ; la profession serait proche de 0 %. Par conséquent, le marché entre particuliers serait compris entre 30 et 40 % de parts de marché.

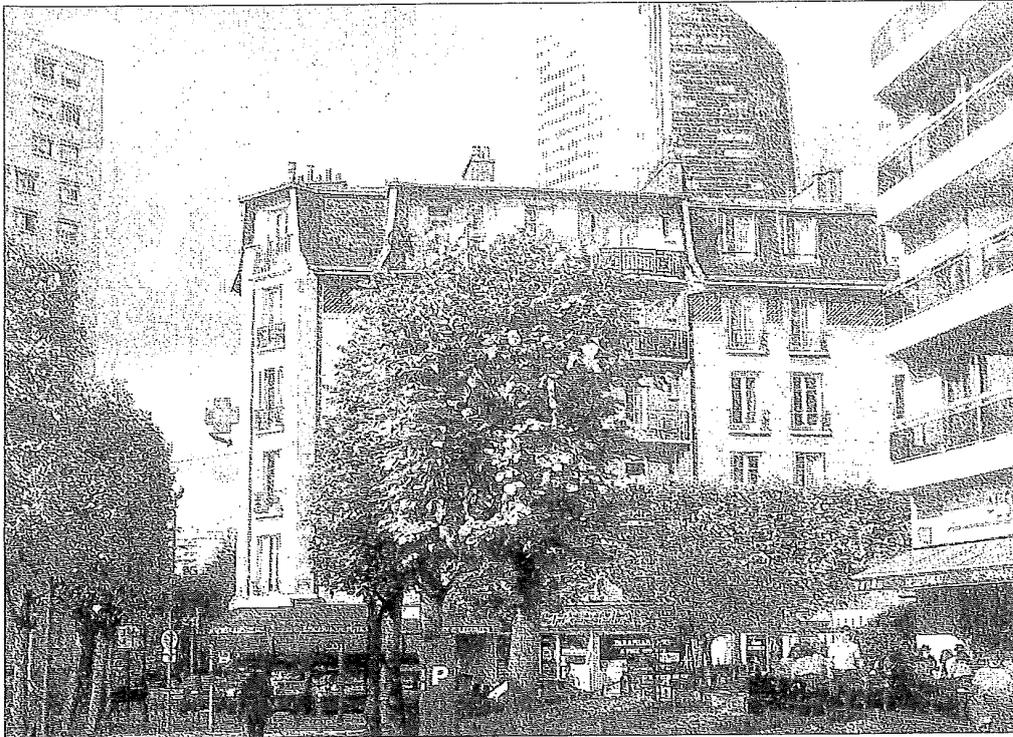
### Présentation de l'offre

« Historiquement, le notaire négociateur immobilier existait avant les agents immobiliers », rappelle Pierre Bazaille. Historiquement toujours, les premières agences immobilières seraient apparues en France au XIX<sup>e</sup> siècle. Ce n'est qu'avec la loi Hoguet n° 70-9 du 2 janvier 1970 que les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce ont été réglementées. Cette loi vise principalement les agents immobiliers. En outre, selon l'article 95 du décret d'application de cette loi, les notaires, les avoués, les avocats et les huissiers de justice sont exclus de son champ d'application (D. n° 72-678, 20 juill. 1972). De fait, ces professionnels sont libres, dans la limite du respect de la réglementation de leur profession, d'exercer ou pas de telles activités.



Pierre Bazaille, notaire et président de l'Institut notarial de l'immobilier

De manière concrète, le notaire négociateur immobilier est un intermédiaire entre le vendeur et l'acquéreur. Il expertise le bien avant de prendre un mandat de vente. Cette activité a été encadrée par le décret n° 78-262 du 8 mars 1978 qui donne notamment une définition générale de la « négociation » et par un arrêté du garde des Sceaux du 27 mai 1982 portant approbation d'une annexe au règlement intérieur du Conseil supérieur du notariat relative aux règles en matière de négociation de biens à vendre ou à louer. En l'occurrence, la négociation immobilière « porte sur des biens à vendre, en amont d'un acte de vente, ou des biens à louer, en amont d'un bail. Pour cela, un



R. PENHOT

mandat est donné au notaire afin qu'il recherche un contractant », explique Thibault Sudre, notaire bordelais membre du Groupement notarial de négociation de la Gironde. Il précise qu'« en réalité, c'est rarement le notaire lui-même qui est en charge de ce service. Il s'agit d'un clerc négociateur à part entière qui se charge de l'expertise et de la négociation ». De plus, cette activité doit rester accessoire. Ainsi, « il y a des études où elle peut représenter 20 % de l'activité », note Pierre Bazaille avant d'ajouter qu'elle constitue « 5 % du chiffre d'affaires de l'ensemble des notaires ». Précisons que la négociation immobilière est surtout pratiquée dans le Nord et l'Ouest de la France. En outre, 44 % des études font de la négociation. Ce pourcentage monte jusqu'à 97 % en Bretagne.



Michel Vauthier, avocat et président de l'Association des avocats mandataires en transactions immobilières

Pour ce qui est des avocats, ils servent, comme les notaires, d'intermédiaires entre le vendeur et l'acquéreur. Lors de son assemblée générale des 5 et 6 février 2010, le Conseil national des barreaux a adopté, sur proposition de sa commission des Règles et usages, un avis sur l'avocat mandataire en transactions. Il ressort de ce document que « cette mission rentre dans le champ d'activités des avocats conformément à l'article 6.3 du règlement intérieur national qui prévoit que l'avocat peut recevoir mandat de "négocier, d'agir et de signer au nom et pour le compte de son client" ». Toutefois, en application de l'article 111 a) du décret du 27 novembre 1991 (D. n° 91-1197, JO 28 nov.), l'avis précise que cette activité de mandataire en transactions doit rester « une activité accessoire exercée en vertu d'un mandat de nature civile ». Cet avis fixe par ailleurs les conditions

d'exécution de cette mission « sous le contrôle des Ordres dont l'avocat relève ». Notons que cet avis est de portée nationale et que son application ne dépend « ni d'une approbation par le règlement intérieur d'un Barreau, ni d'une quelconque interdiction de sa part, laquelle serait nulle », précise Pierre Berger, président de la commission des Règles et usages du CNB. Notons également que le conseil de l'Ordre du barreau de Paris avait adopté, lors de sa séance du 21 avril 2009, un nouvel article P.6.2.0.4 de son règlement intérieur qui précise les conditions d'exercice de cette activité. Il est ainsi prévu que l'avocat fasse une « déclaration à l'Ordre par lettre adressée au bâtonnier ». Quoi qu'il en soit, « ce métier commence à se mettre en place », indique Michel Vauthier. Cet avocat a participé

à la création de l'Association des avocats mandataires en transactions immobilières (AAMTI) qu'il préside. Née le 25 novembre 2009, l'AAMTI « a été créée pour répondre à l'invitation des instances ordinales de voir les avocats se regrouper pour mettre en commun leurs moyens dans le but d'améliorer le service à rendre à leur clientèle », précise Michel Vauthier. Améliorer le service mais aussi prendre des parts de marché sur les transactions entre particuliers car, pour Michel Vauthier, « l'avocat propose un service différent, qui pourra attirer ceux qui aujourd'hui ne passent ni par les agences, ni par les études notariales ». Au-delà de cette confiance, les commissions rétribuant les intermédiaires rebutent les particuliers. Si les frais d'agence immobilière ne sont pas fixes et correspondent le plus souvent à un pourcentage prélevé sur le prix de vente,

ils sont obligatoirement affichés en agence. Les notaires ont, quant à eux, des tarifs très réglementés et identiques pour toute la profession. Fixés par décret par le ministère de la Justice, leurs émoluments sont de 5 % HT en dessous de 45 735 euros et de 2,5 % HT au-dessus de cette somme (D. n° 78-262, 8 mars 1978). Pour ce qui est des avocats, leurs honoraires sont libres, leur rémunération et le mode de calcul des honoraires devant être mentionnés dans le mandat.

### Concurrence

*Grosso modo* les avocats et les notaires ont la même activité, à titre accessoire, même si leur fonction ne porte pas le même nom. Pour Éric Allouche, directeur adjoint du réseau d'agences immobilières ERA France, « les avocats et les notaires ne sont pas des agents immobiliers mais des juristes. Inversement, les agents immobiliers ne sont pas des juristes ». Ainsi, même si « les spécialistes de la transaction immobilière sont les agents immobiliers », selon lui, « les notaires et les agents immobiliers sont tout à fait complémentaires et il ne doit pas y avoir de concurrence entre eux ». Une vision partagée par Bernard Cadeau, président du réseau Orpi, qui souligne qu'il « ne considère pas que les notaires et les avocats soient fondés à être négociateurs ou mandataires en transactions immobilières sauf si c'est un accessoire de leur activité ».

Avocats et notaires doivent veiller à ne pas faire de commercialité. Ainsi, ils ont l'interdiction de faire une publicité à caractère général, notamment dans une vitrine. Et l'interdiction de faire du démarchage. Les notaires proposent ainsi ce service de négociation à leur clientèle « à l'occasion d'une succession, d'un divorce ou d'une vente », relève Thibault Sudre. Pour faire connaître les biens en vente, « un groupe d'office peut décider de réaliser un journal d'annonces des notaires pour une zone géographique donnée », note Thibault Sudre. Il précise toutefois que « la part des annonces "papier" diminue régulièrement au profit d'Internet ».



Thibault Sudre, notaire



Bernard Cadeau, président du réseau Orpi

### Neutralité

La neutralité. C'est là que réside peut-être la différence la plus nette entre le notaire négociateur immobilier et l'avocat mandataire en transactions immobilières. Le notaire pourra agir pour les deux parties car « c'est dans sa nature et sa culture de chercher le bien commun du vendeur et de l'acheteur », souligne Pierre Bazaille. À l'inverse, « dans son activité de mandataire en transactions immobilières, l'avocat reste tenu

de respecter les principes essentiels de sa profession et les règles du conflit d'intérêts ; il ne pourra intervenir que pour l'une des parties et ne percevra des honoraires que de celle-ci », précise l'article P.6.2.0.4 du règlement intérieur du barreau de Paris.

Clémentine Delzanno

## La vente notariale interactive

Depuis un an, les notaires de France ont mis en place la « vente notariale interactive » ou VNI. Accessible depuis le site [www.immobilier.notaires.fr](http://www.immobilier.notaires.fr), ce service permet de vendre des biens en direct sur la toile via une salle des ventes virtuelles. Le fonctionnement semble assez simple : « un code est attribué aux personnes intéressées afin qu'elles puissent faire des offres. Le dernier qui "enchérit" est retenu », explique Pierre Bazaille. Le dernier "enchérisseur" a alors huit jours pour signer chez le notaire. En 2010, environ 500 ventes ont été conclues de la sorte.

Avantage pour le notaire : « les reproches et les suspensions d'avoir fait prévaloir l'offre d'un tel plutôt que celle d'un tel deviennent inopposables compte tenu de la transparence attachée à la vente interactive », rapporte Thibault Sudre. Pour l'acheteur, l'avantage se situe davantage dans la possibilité de pouvoir se trouver sur une île dans l'Océan indien et de pouvoir enchérir à distance pour une maison dans le massif central, par exemple.

# Le NOTAIRE, partenaire de votre projet immobilier

Peu ignorent que la signature d'un acte authentique s'effectue exclusivement chez le notaire. On sait moins que ce dernier est le seul professionnel habilité à intervenir à toutes les étapes de la transaction. Que son étude soit dotée ou non d'un service négociation, le notaire offre un service complet. Questions immobilières, financières, juridiques... ses domaines d'intervention sont multiples. Et il serait bien dommage de s'en priver !

## Un interlocuteur unique aux compétences multiples !

L'achat d'un bien nécessite donc, plus que jamais, un **accompagnement juridique fiable**.

Le notaire, professionnel du droit immobilier est, à ce titre, un intermédiaire de choix entre vendeurs et acquéreurs. Parallèlement à la rédaction des actes authentiques, cœur de son activité, le notaire mène d'autres missions dont **l'expertise et la négociation immobilières, la gestion du patrimoine...**

Il est donc le mieux à même pour vous informer sur les incidences patrimoniales et fiscales découlant de votre achat, pour vous conseiller sur les conditions d'acquisition en fonction de votre situation matrimoniale (mariage, union libre, pacs...). Intervenant dans le respect des **règles d'éthique et de déontologie, votre notaire est donc LE partenaire idéal** pour mener à bien votre transaction en toute neutralité et objectivité.

## Consultez le notaire dès le début de la recherche

Vous avez défini avec précision l'endroit où vous souhaitez acheter ? **Consultez directement le notaire du secteur !** Outre sa parfaite connaissance du marché local, il est aussi "juriste de la famille" : un rôle qui lui permet d'être informé en priorité

des projets de ventes immobilières de ses clients.

Rencontrer un notaire dès la naissance de votre projet est d'autant plus justifié que **nombre d'entre eux pratiquent la négociation immobilière** (voir ci-contre). Un service qui leur permet d'assurer le **suivi complet du dossier**, de la recherche du bien à la signature de l'acte authentique, en passant par les formalités administratives. Ce qui évite la multiplication des intermédiaires, les frais qui en découlent et les risques d'erreurs.

**www.immonot.com**

*Ce site, spécialiste de l'immobilier des notaires, compte plus de 70 000 annonces régulièrement mises à jour ! Consultez-le !*

## L'expertise immobilière notariale

L'expertise immobilière est une activité traditionnelle du notariat. Elle est pratiquée par de nombreux notaires (généralement ceux qui proposent aussi des services de négociation immobilière) et **permet de définir avec précision le prix d'un bien**.

Le notaire peut proposer deux méthodes bien distinctes : "l'avis de valeur" (estimation de la valeur du bien qui exclut tout audit du bien) ou

"l'expertise détaillée" (qui détermine la valeur vénale du bien).

Pour réaliser son expertise, le notaire tient compte du marché immobilier. La méthode dite "de comparaison", qui consiste à consulter les prix pratiqués lors de ventes récentes comparables dans le même secteur, lui permet d'affiner son calcul : il s'appuie pour cela sur le fichier MIN (marché immobilier des notaires).

Une fois toutes ces informations collectées, **le notaire pourra définir le juste prix du bien que vous envisagez d'acheter !**

## Certaines études disposent d'un "service négociation"

La négociation notariale se pratique dans le **respect de la déontologie chère à la profession**. Elle se caractérise par une réglementation qui en définit les modalités d'exercice, mais aussi et surtout par un **conseil personnalisé sur les conséquences patrimoniales, financières et fiscales** de l'opération envisagée.

Officier public, le notaire est responsable financièrement et juridiquement des actes qu'il établit : il engage sa responsabilité sur chaque transaction.

Dans son rôle de négociateur immobilier, **votre notaire, non content de vous proposer la maison de vos rêves, vous garantira la sécurité juridique et économique !**

## L'avant-contrat notarié sécurise la vente

Lorsque le vendeur et l'acquéreur se sont entendus sur les modalités de la transaction, il faut matérialiser leurs engagements dans un document écrit : c'est l'avant-contrat.

La complexité des termes juridiques et la multiplicité des lois existantes compliquent considérablement la

**ACTIM**  
expertise

Votre partenaire  
pour la vente et la location  
de votre bien immobilier

**Tous Diagnostics  
Immobiliers Réglementés**

Performance Énergétique (DPE),  
Plomb (GREP), Mesurage Carrez,  
Amiante, Électricité, Gaz, ERNT,  
Autres : Amiante avant travaux...



Besoin  
de diagnostics...  
Appelez ACTIM!

afnor  
CERTIFICATION

**02 99 63 09 83 ou 06 24 59 18 88**

48 rue Danton - 35700 RENNES

rédaction de cet acte. **Il est donc plus que recommandé de recourir à votre notaire.**

Il collectera les informations relatives au bien, à l'identité et à la capacité juridique des personnes concernées par la vente, indispensables au bon déroulement de la transaction.

**L'avant-contrat est au moins aussi important que l'acte de vente définitif** dont il constituera le socle.

L'avant-contrat devra notamment stipuler : la désignation du bien, les charges existantes (hypothèque, servitudes...), le prix, etc.

Quant aux **diagnostics techniques** (amiante, plomb, performance énergétique, etc.), ils seront à joindre en annexe.

Enfin, **la condition suspensive d'obtention de prêt** devra obligatoirement figurer à l'avant-contrat.

l'avant-contrat, l'acte authentique pourra être signé chez le notaire du vendeur...

...**Mais vous serez libre de demander à votre notaire de collaborer** à la rédaction de l'acte et de vous accompagner ! Dans ce cas, l'acte sera signé par les deux notaires et les honoraires dus seront partagés. Le jour de la signature, **le notaire aura une obligation d'information envers vous et le vendeur.** Il devra s'assurer que les parties sont bien informées des conséquences de leur engagement, que l'acte signé protégera leurs intérêts respectifs et que personne ne sera lésé.

Le notaire conservera l'acte authentique original (la minute) afin d'éviter toute falsification, perte ou détérioration. Il vous remettra une copie qui constituera votre titre de propriété. ■

Pascale Janvier

**7 jours :**  
c'est le délai de rétractation légal après la signature de l'avant-contrat

**La signature de l'acte authentique**

Quand toutes les conditions pour la vente seront réunies, soit environ trois mois après la signature de

  
**Diagnos**tics immobiliers  
GRATUIT...  
Dans le cadre de la réalisation des diagnostics immobiliers, nous vous offrons la visite virtuelle à insérer dans votre annonce sur [www.immonot.com](http://www.immonot.com)  
2 agences à votre service  
Pleuruit et Rennes  
**02 99 04 37 38**

**Combien coûte la négociation notariale immobilière ?**

Les notaires sont soumis à un tarif national fixé par décret par le ministre de la Justice. Leurs honoraires de négociation, à la charge de l'acquéreur (sauf stipulation contraire), sont de (hors TVA) :

- **5 % jusqu'à 45 734,71 euros ;**

- **2,5 % au-dessus de ce montant.**

À ces taux, il convient d'ajouter les frais et droits de l'acte de vente.

**Combien coûtent les "frais dits de notaire" ?**

Tout d'abord, il convient de corriger une dérive : si l'expression usuelle fait bien état de "frais de notaire", elle est erronée et mieux vaudrait parler de "frais d'acte notarié". En effet, les sommes dues sont loin de tomber dans l'escarcelle du notaire dans leur intégralité !

Ainsi, **ces frais se répartissent sur trois "postes" :**

- **les taxes et les droits prélevés par le Trésor Public** (droits de mutation, TVA, taxe de publicité foncière...) : le notaire vous les facture et les reverse à l'État.

- **les émoluments du notaire : ils sont fixés par décret ;**

- **les débours** : vous remboursez au notaire les sommes qu'il a engagées pour vous (extrait du cadastre, conservateur des hypothèques, pièces administratives, géomètre, etc.).

Il est très difficile de faire une estimation de ces frais. Pour simplifier, sachez qu'il faut compter **entre 6 et 8 % pour l'acquisition d'un logement ancien** et **2 à 3 % pour l'acquisition d'un logement neuf.** Attention, à ces frais peuvent s'ajouter des frais d'hypothèque, équivalents à environ 2 % du montant du prêt.

Demandez à votre notaire de vous faire une estimation lors de la signature de l'avant-contrat.

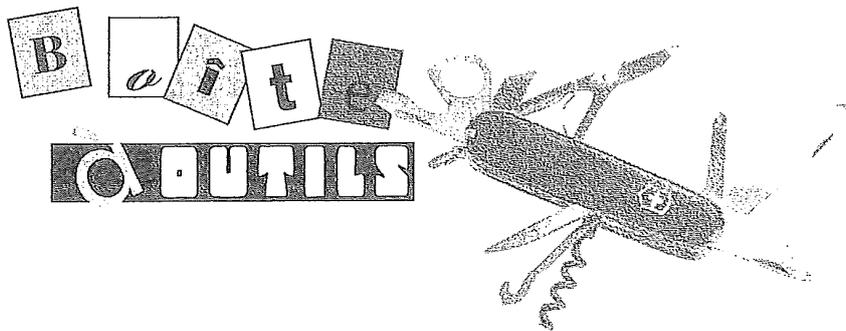
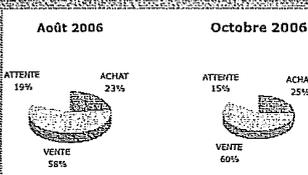
# INDICATEURS

Le spectacle  
du marché immobilier

Un déclin annoncé

Le marché immobilier français connaît un déclin annoncé. Les indicateurs de conjoncture économique et de confiance des consommateurs sont faibles. Le marché immobilier est donc en recul. Les ventes de biens immobiliers ont diminué de 10% en septembre par rapport à août. Les achats de biens immobiliers ont diminué de 15% en septembre par rapport à août. Les ventes de biens immobiliers ont diminué de 10% en septembre par rapport à août.

Le marché immobilier français connaît un déclin annoncé.



## Profession Négocio

Une récente enquête TNS – Sofrès fait apparaître que si une vente sur deux est réalisée de particulier à particulier, 87 % des vendeurs sondés ont donné mandat à au moins 1 professionnel, dont 83 % à au moins 1 agent immobilier et 17 % à 1 notaire.

L'agent immobilier a deux fonctions : **c'est un mandataire et un intermédiaire.** Il agit au nom d'un client qui lui confie un bien à louer ou à vendre. Il met en relation propriétaire et locataire, vendeur et acheteur.

Pour le notaire négociateur, même fonction. Cependant, la négociation immobilière correspond à un service supplémentaire que le notaire rend à sa clientèle. Négociateurs et notaires travaillent ensemble, s'enrichissent mutuellement et sont indissociables !

Véritable "*Monsieur Plus*", le négo s'occupe de tout jusqu'à la signature du contrat chez le notaire.

### Quels sont les atouts du négociateur ?

#### Les compétences

Il conseille, il bénéficie des connaissances professionnelles du notaire : connaissance de l'expertise, du droit immobilier, de la fiscalité et de la gestion de patrimoine.

Parfaitement informé de la législation, il est capable de donner des conseils éclairés sur les incidences patrimoniales et fiscales qui découlent de la transaction.

#### La sécurité

Les clients sont assistés tout au long de la transaction immobilière et ils ont la garantie de la sécurité juridique d'un officier ministériel. La négociation notariale se pratique dans le respect d'une déontologie.

Le grand public considère, à juste titre, que la rigueur notariale et la connaissance du marché immobilier confèrent au notaire un gage de confiance et de sécurité.

#### L'efficacité

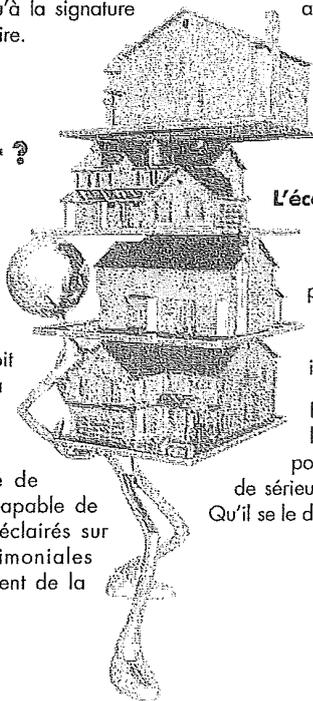
Le négociateur bénéficie d'une position stratégique. Il est le mieux informé des tendances du marché, des prix pratiqués ainsi que des opportunités répondant aux attentes de ses clients. Il a un fichier national de références immobilières.

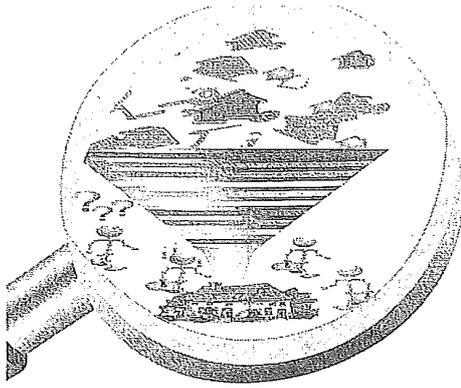
Généralement équipé d'un logiciel de négociation, il se donne les moyens de mettre en place une communication adaptée, efficace pour vendre les biens de son fichier. Il utilise des journaux et des sites internet immobiliers. Il analyse les retours de ses publicités.

#### L'économie

Les honoraires de négociation sont inférieurs à ceux pratiqués par les agents immobiliers. Argument non négligeable... au vu de toutes les qualités inhérentes du négo !

Homme ou femme de terrain, le négociateur est le seul à posséder cette image inégalable de sérieux, d'efficacité et de sécurité... Qu'il se le dise !





# À LA LOUPE

## Mandat simple ou exclusif

Decret du 4 mars 1924. Art. 11. « Il est interdit jusqu'au jour où le mandat expirera de donner à un tiers, sans l'assentiment du mandataire, un mandat de vente ou de location, soit par l'intermédiaire du représentant du cocontractant, lequel n'a pas participé à la rédaction ».

### DANS QUELS CAS LES UTILISER ?

Leur utilisation est à rapprocher de leur définition. Le mandat simple est signé dès lors qu'une personne confie son bien à vendre à l'étude. Il est impossible pour le notaire de faire de la publicité pour vendre un bien, si le mandat de vente n'a pas été préalablement signé. Évident, doit penser la majorité d'entre vous, malheureusement cela se pratique encore... Pour certains négociateurs, la prise de mandat se fait directement à la première visite du bien, ils donnent alors le montant de leur estimation ou demandent à la personne combien elle souhaite vendre et font signer sur place : pas de perte de temps, mais une méthode peut-être un peu trop expéditive. D'autres, au contraire, visitent le bien, retournent à l'étude pour faire leur estimation, l'envoient par courrier avec le mandat et appellent le vendeur quelques jours après... Beaucoup plus long, peut-être trop, mais professionnel. Un mélange des deux est sans aucun doute la bonne méthode !

Enfin, le mandat non exclusif est généralement donné pour une durée de trois à six mois et n'est valable que si le vendeur n'a pas déjà signé un mandat exclusif par ailleurs.

Le mandat exclusif est à utiliser dans le cas d'un produit qui vient d'arriver sur le marché des biens à vendre. Il est généralement donné pour une durée de deux à trois mois. Certains notaires préfèrent que l'exclusivité soit morale, est-ce si difficile que cela de faire signer un mandat exclusif ? Alors comment s'y prendre ?

### POURQUOI UTILISER LE MANDAT EXCLUSIF ?

L'exclusivité n'est pas une chose courante dans le notariat car elle est souvent considérée comme présentant seulement un avantage pour l'étude et fait peur quant aux résultats exigés.

La relation clients a changé et le public attend aujourd'hui des résultats. Une fois accepté, le mandat, qu'il soit exclusif ou non, engage la responsabilité de l'étude, son savoir-faire, son professionnalisme et son efficacité.

### EN RÉSUMÉ, l'exclusivité a 3 atouts majeurs

POUR LE NÉGOCIATEUR	POUR LE VENDEUR	POUR LE PRODUIT
Le négociateur est motivé pour vendre le bien. Il mettra tout en œuvre pour le vendre : aucun frein à l'investissement publicitaire qu'il soit le pouvoir rentabiliser.	Un produit considéré est un produit plus crédible. Si son prix est justifié, il se vendra plus vite et dans de meilleures conditions (négociation plus faible). Autre avantage : le vendeur n'a qu'un seul interlocuteur.	Mis en vente à un seul endroit et donc à un seul prix, le produit conserve toute sa crédibilité. Non dispersé, son impact est renforcé et la vente sera plus valorisante.
MOTIVATION	CONFIANCE	CRÉDIBILITÉ

Le mandat exclusif est avantageux pour tous les acteurs de la transaction.

Pour le négociateur, c'est un gage de motivation. À l'aboutissement de toutes les démarches mises en œuvre pour vendre le bien, c'est lui et l'étude qui récolteront les fruits, pas de risque de se faire doubler.

Le vendeur peut être confiant car le négociateur est déterminé à vendre le bien et utilisera pour ce faire tous les moyens à sa disposition.

L'exclusivité, c'est aussi plus de crédibilité pour le produit. Dans le cas où le bien à vendre serait affiché dans plusieurs endroits, vitrines des agences, des études, journaux, etc, il serait visible à des prix différents, tout cela discréditerait le bien et conduirait à plus de négociation de la part des acquéreurs ; tout le monde serait perdant.

Le mandat exclusif c'est :

- CRÉDIBILITÉ pour le PRODUIT
- CONFIANCE pour le VENDEUR
- MOTIVATION pour le NÉGOCIATEUR

### COMMENT PROPOSER LE MANDAT EXCLUSIF AUX CLIENTS ?

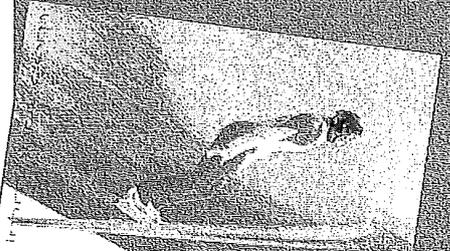
Il convient de valoriser les services de l'étude pour aboutir à une proposition de mandat exclusif.

L'étude s'engage à :

- Faire une estimation précise du bien,
- Constituer un dossier complet et valorisant avec plan et photos,
- Élaborer un programme de publicité,
- Afficher le bien dans la vitrine de l'étude,
- Proposer le bien aux acquéreurs recensés dans le fichier de l'étude,
- Garder le contact avec le vendeur par l'envoi des justificatifs de parution et un compte-rendu téléphonique ou écrit des visites.

En échange de cette prestation de qualité, l'engagement du client doit être total et aboutit à la signature d'un mandat exclusif.

PUBBLINEO



la voie la plus rapide pour trouver sa maison

immobilier.com

L'intégralité de votre fichier sur le site immobilier notarial le plus visité pour 130 €/mois seulement

- Gérez votre fichier immobilier en ligne avec un accès d'accès personnel
- Transférez ou saisissez votre fichier immobilier, textes et photos en ligne
- Modifiez, supprimez ou ajoutez des rendez-vous, annonces et photos
- Informez-vous en consultant l'annuaire CASPEN sur les 55 72 80 50 ou egalement Goodfellow.com



# Le mandat exclusif

À fin de répondre toujours mieux à vos préoccupations et envies, nous avons interviewé des négociateurs qui proposent plus de biens à la vente et dans un relatif confort de travail. Leur principale arme : le mandat exclusif !

J'entends déjà des hauts cris : "la négociation notariale est affaire de confiance", "si on signe ce genre de contrat on a obligation de vendre", "le client se sent pris au piège..." Et pour toutes ces bonnes raisons, vous proposez rarement le mandat exclusif à vos clients qui auraient pourtant toutes les chances d'en être satisfaits.

## DANS QUEL CAS L'UTILISER ?

Quand un produit vient d'arriver sur le marché immobilier et que le client n'est pas déjà allé voir un autre professionnel. Il faut également s'assurer avant la signature du mandat exclusif que le produit est au bon prix, surtout pour les mandats conclus pour une durée de 3 mois... Sinon, c'est peine perdue, vous allez mettre en œuvre tous les moyens nécessaires à la vente du bien, qui ne se vendra pas car surévalué.

Une négociatrice du Doubs nous confie : "Je l'utilise souvent dans les successions, car les héritiers n'ont pas envie d'être dérangés et aussi dans les divorces, les "couples" préfèrent que tout transite par le notaire."

## COMMENT LE PROPOSER À VOS CLIENTS ?

D'après une négociatrice du Doubs : "Les gens sont parfois réticents. Ceux qui viennent à l'étude, c'est souvent car le côté juridique l'emporte ou parce qu'ils sont déjà clients, mais ça reste rarement un mandat exclusif total. C'est toujours avec la possibilité que les gens vendent eux-mêmes. Le mandat est signé pour une durée de 3 mois."

Pour le négociateur du Jura, c'est un peu différent : "C'est un contrat de confiance. (...) J'utilise l'argument fort que le notariat possède : **une étude est un lieu de conseils**, l'étude mettra tout en œuvre pour arriver à vendre le bien."

Dans tous les cas, nous vous conseillons d'expliquer tout ce que l'étude va mettre en place pour vendre ce bien rapidement ; vos "services plus" en quelque sorte !

Tout d'abord, vous réalisez une **expertise précise** du bien : vous êtes expert du marché immobilier local, faites valoir cet atout. Vous pouvez également mettre en avant les informations diffusées par la profession via le Marché Immobilier Notarial. Vous l'utilisez, expliquez-le à vos clients !

Ensuite, vous allez constituer un **dossier complet et valorisant du bien**, avec photos. Pensez aux appareils numériques qui permettent de faire de véritables reportages photos à moindre coût. Comme le précise une négociatrice de Haute-Saône : "L'étude réalise l'expertise du bien et en fait la promotion avec des photos sans risque de se faire prendre le bien par une agence." Pour les appartements, procurez-vous les plans et parlez aussi de l'environnement :

proximité des commerces, des écoles, des médecins... : ce service est très apprécié des clients acquéreurs qui sont mutés dans une région inconnue.

**Élaborez un programme de publicité.** Tous les moyens sont bons : presse locale, spécialisée, revue nationale, internationale et Internet. Le coût de la publicité est entièrement supporté par l'étude, dites-le à vos clients. L'avantage pour vous : ce coût sera rapidement rentabilisé à la vente du bien : exclusivité oblige !

**Affichez le bien dans la vitrine de l'étude :** il est seulement visible chez vous, alors profitez-en pour vous faire remarquer et vous démarquer des concurrents.

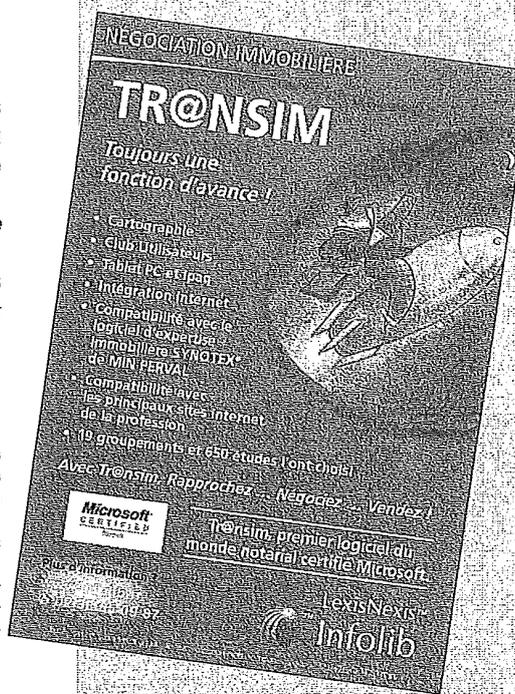
**Faites un rapprochement avec votre fichier acquéreurs.** Ils sont généralement bien remplis et c'est un avantage pour votre vendeur, qui ne connaît pas forcément le fonctionnement de votre étude.

**Enfin, faites un suivi régulier de votre client vendeur :** il faut le bichonner ! Adressez-lui par courrier les justificatifs de parution, contactez-le quand vous avez fait 2 à 3 visites pour le tenir informé de ce que vous faites pour atteindre votre objectif commun : vendre sa maison.

Rappelez-vous : il n'y a rien de pire qu'un client qui vous fait confiance et que vous ne contactez plus pendant plusieurs semaines. Pour lui, c'est simple : si vous ne l'appellez pas, c'est que vous ne faites rien !

Je viens de vous lister quelques bons arguments qui sauront sans doute convaincre le client vendeur de s'engager dans un mandat exclusif pour l'étude. Certains d'entre vous se disent qu'ils font déjà tout ça, oui, mais l'expliquez-vous à vos clients ? Plus vous expliquez ce que vous faites, plus vous vous rendez INDISPENSABLE !

Outre le fait d'empocher les honoraires de négociation de façon quasiment certaine, le mandat exclusif c'est avant tout un confort de travail, comme nous l'explique une négociatrice du Doubs : "J'ai le temps de faire les demandes de papiers nécessaires à la mise en vente comme il se doit dans le notariat. Or, sans mandat exclusif, il faut les bâcler et faire les recherches seulement après, et encore le temps de récupérer le titre, l'agent immobilier a déjà tout fait et l'a même vendu...".



# QUOI



4

## INTERNET PRATIQUE

### L'ÉQUIPEMENT MULTIMÉDIA DES FOYERS FRANÇAIS

NOMBRE DE FOYERS ÉQUIPÉS  
D'UN MICRO-ORDINATEUR\*

1<sup>er</sup> trimestre 2003 10 478 000  
1<sup>er</sup> trimestre 2002 8 806 000

NOMBRE DE FOYERS AYANT ACCÈS  
À INTERNET\*

1<sup>er</sup> trimestre 2003 6 661 000  
1<sup>er</sup> trimestre 2002 5 394 000

POURCENTAGE

1<sup>er</sup> trimestre 2003 63,6 %  
1<sup>er</sup> trimestre 2002 61,1 %

NOMBRE D'INDIVIDUS DE 11 ANS ET PLUS  
DECLARANT S'ÊTRE CONNECTÉS AU COURS  
DU DERNIER MOIS, QUEL QUE SOIT LEUR  
LIEU DE CONNEXION

1<sup>er</sup> trimestre 2003 20 429 000  
1<sup>er</sup> trimestre 2002 16 591 000

Ces chiffres, relevant qu'Internet est devenu un véritable outil pour les particuliers, chiffres auxquels il convient d'ajouter le grand nombre de personnes qui consultent les sites depuis leur lieu de travail. Les jours de consultation, notamment pour le site [www.immonot.com](http://www.immonot.com), que nous étudions avec précision, sont les jours ouvrés et les horaires standard de 9h à 18h et de 20h à 23h.

# La 2<sup>e</sup> génération de sites Internet à l'étude

ALORS QU'INTERNET BOULEVERSE LA VIE DES PARTICULIERS, VOUS AVEZ MONTRÉ VOTRE RÉACTIVITÉ ET VOTRE ADAPTATION AUX NOUVELLES TECHNOLOGIES EN AJOUTANT À VOTRE ADRESSE POSTALE L'ADRESSE DU SITE INTERNET DE VOTRE ÉTUDE. C'EST DÉJÀ TRÈS BIEN, MAIS EST-CE SUFFISANT ? QU'EN EST-IL DU CONTENU DE VOTRE SITE ?

Il s'agit de répondre précisément aux attentes des internautes dont les exigences évoluent. Ils apprécient particulièrement la précision, la qualification, la richesse de l'information, tout cela servi par une navigation aisée. D'où le succès de rubriques comme les actualités juridiques, le calcul automatique des frais de mutation et, bien sûr, des annonces immobilières avec un descriptif précis et des photos.

Avec de tels sites, vous faites la promotion de vos multiples activités auprès d'une grande partie de la population. Les retours

sur investissement ne se font pas attendre : les études proposant ces nouveaux services ont vu leur nombre de visiteurs doubler, certains en comptabilisent plus de 400 par mois et ont vu proportionnellement augmenter le nombre de rendez-vous à l'étude.

Ces sites Internet de deuxième génération sont non seulement la vitrine de l'étude, mais leur valeur ajoutée c'est le service client : voilà certainement une bonne recette pour fidéliser ceux de l'étude !

Contactez, sans plus attendre  
Isabelle ANCELIN  
au 05 55 73 80 61

## Le positionnement d'immonot sur les moteurs de recherche

On dénombre trois façons d'arriver sur un site Internet quel qu'il soit :

- L'adresse du site, encore appelée "url" par les professionnels,
- La navigation de site en site,
- L'utilisation des moteurs de recherche.

Ces moteurs recensent les sites qui ont pris soin de se faire référencer et les classent en fonction des thématiques et informations qu'ils proposent. Les plus connus et les plus utilisés sont en France, google, yahoo, voilà, msn, aol, lycos, ... Pour chaque éditeur de site, il est primordial d'être présent sur ces moteurs, car cela influence considérablement le nombre de visiteurs. Quelques explications s'imposent : prenons le cas d'immonot, site immobilier notarial qui propose des biens à vendre en France. Quand l'internaute saisit l'expression "immobilier notaires" sur un moteur de

recherche, il est primordial qu'immonot apparaisse en très bonne position. C'est important pour les notaires et négociateurs qui utilisent le site et attendent des résultats, c'est important pour les particuliers à la recherche de biens à vendre par les notaires.

Aujourd'hui, il est possible pour un éditeur d'acheter la pôle-position, c'est ce que vous voyez en haut des pages de résultats sous le titre liens commerciaux. Mais on peut également l'obtenir par d'autres critères plus qualitatifs : la fréquentation du site, la mise à jour des informations proposées, la cohérence entre ce que l'on est censé trouver sur le site et le contenu réel, le nombre de liens qui pointent vers le site, le taux de départ depuis la page d'accueil... Nous travaillons à améliorer ce que l'on appelle le positionnement\* du site immonot et nous vous dressons un aperçu des résultats en fonction des expressions les plus souvent saisies.

18/08/03	Google 61 %		Yahoo 13 %		Voilà 9 %	
	immobilier	immobilier notaires	immobilier	immobilier notaires	immobilier	immobilier notaires
réponses	1 910 000	22 600	880 000	19 800	192 386	7 687
1	laloret	<b>immonot</b>	laloret	<b>immonot</b>	Immobilier	<b>immonot</b>
2	frainm	321.maison	Frainm	321.maison	Adomas	notairnet
3	Referencement immobilier	321.maison	Referencement immobilier	opalenews	Villa langlora	notim
4	bouygues	opalenews	Bouygues	Skynet.be	Avendre77	Notaires.fr
5	explorimmo	opalenews	Explorimmo	b-annuaire.be	pagespro	minencheres
6	3vallees	Skynet.be	3vallees	Lbb.org	selogerneuf	Maroc-bazar
7	immobs	b-annuaire.be	Immobs	Cherchons	Snpi	Enchères-paris
8	avisimmobilier	Lbb.org	Immobilier	Maisonweb.be	Guy hoquet	batitel
9	Immobilier	Cherchons	Annuiimmo	Chinon	Se loger	321.maison
10	annuiimmo	Maisonweb.be	Le figaro	Cr-rennes	Snpi	Lbb.org
11	simsimmobilier	Chinon	If rance	Vendee immobilier	Explorimmo	Directory
12	<b>immonot</b>	<b>immonot</b>	<b>immonot</b>	Chambre-alpesmaritimes	Pap	Notaires35
13	Perigord immo	minencheres	Immobilier et habitat	Chambre-meurthe-moselle	Immobilier et habitat	Notaires-ouest

Immonot ou autre adresse du site [immobilier-notaires.presse.fr](http://immobilier-notaires.presse.fr) Autres sites notariaux français

Source : Les pourcentages indiqués à côté des moteurs de recherche proviennent du site [www.barometre.1ereposition.com](http://www.barometre.1ereposition.com) et représentent le taux d'utilisation de chacun des moteurs les uns par rapport aux autres.

\* Position du site sur les moteurs de recherche, en fonction des mots-clés ou expressions saisis par les internautes

### SERVICES NEGO

Directeur de la publication Pierre DUNY / Rédacteur en chef Isabelle POUGET / Rédaction Isabelle ANCELIN  
Maquette & illustrations Sophie VERGNE / Relations lecteurs Isabelle POUGET Tél. : 05 55 73 80 28  
Impression FABREGUE - 87500 St-Yrieix La Perche / Distribution INFO ROUTAGE

## Règlement national

### Article 11

Le notaire doit laisser s'exercer le libre choix du client, et s'abstenir de démarches tendant à détourner ce choix ou bien encore s'abstenir de tirer profit de manœuvres extérieures qui auraient pour résultat de détourner ce choix.

Une libre, saine et loyale concurrence, reposant sur la qualité du service, est la garantie de ce choix, facteur d'émulation et de progrès.

Afin de sauvegarder son impartialité et de respecter la clientèle de ses confrères, le notaire ne peut rémunérer de ses deniers personnels ou de ceux de la société dont il est membre, ou par quelque moyen que ce soit, les membres d'autres professions avec lesquels il collabore, ou recevoir de ceux-ci une rémunération ou un avantage direct ou indirect. Cependant le paiement d'un service effectivement fourni dans le respect du règlement ou des accords interprofessionnels pourra être effectué.

Dans le même esprit, tout notaire choisi par une collectivité publique, un établissement public ou un organisme financier devra faire connaître à l'avance, aux autres contractants qu'ils sont en droit d'être assistés par un notaire de leur choix, sans qu'il en résulte une augmentation des frais et des émoluments, et ce, pour s'abstenir de tirer avantage de sa situation au détriment de ses confrères.

### Article 27

#### • Publicité

Il est interdit aux notaires de faire des annonces générales de biens à vendre, à acquérir ou à louer, ainsi que de capitaux à placer ou à emprunter.

Tous actes de publicité ne peuvent être faits par les notaires que s'ils en sont chargés par les clients et seulement pour les affaires dont ils s'occupent : chaque publication doit avoir pour objet une ou plusieurs affaires spéciales et déterminées.

A cet effet, ils peuvent utiliser tout support publicitaire.

## Décret du 8 mars 1978

### Article 11

« Il y a négociation lorsque le notaire, agissant en vertu d'un mandat écrit que lui a donné à cette fin l'une des parties, recherche un cocontractant, le découvre et le met en relation avec son mandant, soit directement, soit par l'intermédiaire du représentant du cocontractant, reçoit l'acte ou participe à sa réception.

La négociation ouvre droit à un émolument, qui, sauf stipulation contraire est à la charge de celle des parties qui supporte les frais de l'acte.

Les frais de publicité nécessaires à la recherche du cocontractant sont à la charge du notaire. Cependant, le mandant peut s'obliger à les lui rembourser sur justification dans la limite d'une somme précisée dans le mandat. En aucun cas, la somme restant définitivement à la charge du notaire ne peut être inférieure aux un dixième de l'émolument perçu par lui au titre de la négociation. Le notaire peut accorder une réduction partielle de l'émolument de négociation sans l'autorisation de la chambre de discipline.

Le juge chargé de la taxation peut également compte tenu des circonstances réduire cet émolument ».

# ANNEXE AU RÈGLEMENT NATIONAL

Arrêté de Monsieur le Garde des Sceaux, ministre de la Justice,  
en date du 27 mai 1982

## RÈGLES RELATIVES À LA NÉGOCIATION

### PRÉAMBULE

Conscient de ce que les besoins du public et les technologies nouvelles amènent constamment à ajuster aux réalités les services rendus par la profession, le Conseil supérieur du notariat a établi, en application de l'article 26 du décret n° 71-942 du 26 novembre 1971 et en annexe au règlement national approuvé par arrêté de M. le Garde des Sceaux, ministre de la Justice, du 24 décembre 1979 (J.O., 3 janvier 1980. N.C., page 45), les règles de déontologie s'imposant aux notaires en matière de négociation de biens à vendre ou à louer.

Dès leur approbation par le Garde des Sceaux, ministre de la Justice, ces règles seront applicables à tous les notaires.

### Article 1<sup>er</sup>

La négociation de biens à vendre ou à louer constitue une des activités traditionnelles du notaire.

Elle s'exerce conformément à la réglementation en vigueur et, notamment, aux dispositions de l'article 11 du décret n° 78-262 du 8 mars 1978 portant fixation du tarif des notaires.

Elle doit être pratiquée en vue de la réalisation d'un contrat et constitue pour le notaire une activité accessoire. Le notaire doit respecter les obligations de réserve et de dignité qui, par tradition, s'imposent à tout officier public.

### Article 2

Le mandat écrit obligatoire doit indiquer le mode de calcul de l'émolument et préciser qui en sera le débiteur. Une copie doit en être remise au mandant.

En vertu de son devoir de conseil, le notaire ne doit accepter de mandat que limité à une durée raisonnable tenant compte, notamment, des pratiques habituelles et usages locaux en matière de négociation et des particularités du bien à négocier.

### Article 3

Dans l'exercice de ses activités de négociation, le notaire doit faire preuve d'indépendance, de loyauté, d'impartialité et d'objectivité. Il doit s'abstenir de tout démarchage, directement ou par personne interposée, pour recueillir un mandat.

L'activité de négociation s'exerce, comme les autres activités du notaire, au sein et dans les locaux de l'office. Cette règle ne fait pas obstacle aux déplacements nécessaires en vue de la visite des biens à vendre ou à louer ni, selon les usages en vigueur, à la tenue des adjudications hors des locaux de l'étude.

### Article 4

1 - Les notaires ont la faculté de se grouper pour mettre en commun divers moyens dans le but d'assurer à la clientèle le meilleur service en matière de négociation.

Ils peuvent, notamment, centraliser dans un fichier commun destiné à leur information et à celle de leurs clients, les offres de vente ou de location pour lesquelles ils ont reçu mandat de rechercher un acquéreur ou un locataire.

2 - Ces groupements doivent être constitués de telle sorte que tout notaire acceptant de respecter les conventions qui les régissent puisse y être admis.

Toute création de groupement devra être portée à la connaissance de la ou des chambres des notaires concernées. Les statuts ou règlements devront y être déposés.

Le groupement, qu'il ait ou non la personnalité morale, ne peut être en relation directe avec la clientèle. Il ne doit avoir, en aucun cas, une activité propre de négociation. Aucun mandat ne peut être établi au nom d'un groupement.

### **Article 5**

Seuls les organismes professionnels, statutaires ou non, sur le plan national, régional ou départemental, peuvent faire, par tous moyens à leur convenance une publicité informative générale sur le notariat, les services qu'il peut offrir et les moyens dont il dispose pour répondre aux besoins de la clientèle.

La publicité sur les biens à vendre ou à louer, peut être faite, dans le respect de l'article 27 du règlement national, soit pour un seul bien par un ou plusieurs notaires, soit pour plusieurs biens par un même notaire, soit pour plusieurs biens par plusieurs notaires sur la même annonce à la condition que chaque offre puisse être attribuée au notaire détenteur du mandat.

La reproduction dans les publicités du panneau notarial est autorisée.

L'affichage dans une vitrine formant devanture de boutique est interdit.

### **Article 6**

Les inspecteurs des offices contrôleront les conditions d'exercice de l'activité de négociation et le respect des règles de déontologie applicables en la matière.