



## Hommes & métiers

IMMOBILIER

# La négociation, une autre

» Les notaires peuvent suivre un client sur l'ensemble de son projet immobilier, y compris pour vendre un bien

» Si l'intermédiation immobilière pèse peu dans l'activité du notariat, elle offre un potentiel de développement

par PÉLAGIE TERLY

@PelagieTerly  
+ E-MAIL pterly@agefi.fr

**Faire connaître** son étude, développer et fidéliser sa clientèle et percevoir des revenus complémentaires sont autant d'atouts procurés par l'exercice de la négociation immobilière pour un notaire. De ce fait, cette activité, hors monopole et qui doit demeurer accessoire, suscite davantage l'intérêt des notaires, en particulier au regard de la prochaine loi Macron. L'accompagnement dans un projet immobilier est en effet une suite logique du lien de confiance bâti avec un client, lequel est bien souvent rassuré par l'expertise du professionnel du droit et la déontologie propre à la fonction notariale.

**Une question de régions.** Selon les régions, les notaires ont historiquement pratiqué la transaction immobilière. C'est le cas du Nord et de l'Ouest où d'ailleurs, la négociation permet pour certains d'assurer un service notarial. Dans d'autres territoires, les notaires n'ont pas eu économiquement



**VINCENT CHAUCHEAU,**  
notaire à Savenay, président  
du Groupement de négociation  
notariale de Loire-Atlantique

ment besoin d'exercer cette activité ou encore craignent faire de l'ombre aux agents immobiliers et ne plus recueillir leurs affaires. « La majorité des transactions se fait de particulier à particulier. C'est donc l'intermédiation, qu'elle soit opérée par agent immobilier ou par notaire, qui doit se déployer et démontrer tout son intérêt grâce à notre professionnalisme et à l'engagement de notre responsabilité professionnelle », considère Vincent Chauveau, notaire à Savenay et président du Groupement de négociation notariale de Loire Atlantique (GNN44).

**Part dans les affaires.** D'après le Conseil supérieur du notariat, la négociation immobilière représente 4 % du chiffre d'affaires annuel du notariat. Pour la DGCCRF, ce service représente entre 1 % et 15 % du chiffre d'affaires selon les offices. « Ce chiffre peut monter jusque 20-30 % dans certains secteurs plus ruraux et reculés. Un bon tiers des notaires proposent un service de négociation immobilière, soit environ 3.000-3.500 notaires, et presque la moitié des études (2.000 environ sur les 4.500). Nous sommes ainsi le premier réseau de négociation immobilière de France », commente Vincent Chauveau.

**Le tarif est réglementé.** Les émoluments de négociation s'établissent à 5 % HT (6 % TTC) jusqu'à 45.735 euros et à 2,5 % HT (3 % TTC) au-delà. « Le potentiel de la négocia-

tion notariale est important, souligne Antoine Hurel, notaire à Paris et président du groupement NegoNotaire. Ce tarif est compétitif pour le client, il assure une réelle sécurité de la transaction dès le départ et offre une meilleure rémunération au notaire que le seul acte de vente. » A noter qu'un rapport de l'Inspection générale des Finances relevait d'ailleurs que cette activité exercée en concurrence avec des agents immobiliers devrait être facturée selon des honoraires libres, une proposition non reprise dans le projet de loi Macron.

**Groupements notariaux.** Une seule personne est souvent dédiée à cette activité dans l'étude mais, selon la taille de l'office, le nombre de négociateurs peut augmenter. « L'emploi d'un salarié se justifie à partir d'un chiffre d'affaires de 90.000 euros en transaction », estime Vincent Chauveau.

Autour de l'intermédiation notariale, des officiers ministériels se sont organisés en créant des associations. Trente-sept groupements existent ainsi sur le territoire. Né il y a 42 ans, le plus ancien se situe en Loire-Atlantique. Il compte 50 études, soit 120 notaires et 70 négociateurs, et recense 3.800 biens en vente.

Les notaires parisiens se sont également structurés. Le groupement NegoNotaire, qui existe depuis 1997, rassemble 25 offices, soit une centaine de notaires et une trentaine de négociateurs et recense une centaine de ventes depuis le début de l'année. Des études situées en Ile-de-France devraient prochainement les rejoindre. Président de ce groupement, Antoine Hurel souhaite favoriser les échanges entre notaires.

### Expert en évaluation

Le mandat est conclu après avoir établi un avis de valeur sur le bien, voire une expertise. Les notaires accordent de l'importance à l'évaluation immobilière, certains sont d'ailleurs certifiés Rev Tegova. « On se prépare à la

transposition de la directive européenne sur le crédit hypothécaire qui devrait imposer une évaluation du bien pour accorder un prêt hypothécaire », relève Vincent Chauveau. Encore une carte à jouer pour le notariat.



# corde à l'arc des notaires

*« En période de crise, notre réseau notarial montre tout son intérêt, notamment en matière d'expertise et de négociation immobilières. Un notaire de province peut ainsi prendre mandat d'un client vendant un bien parisien en le déléguant à un notaire parisien ou inversement et ce, même si ce notaire n'a pas développé sur son secteur la négociation immobilière. Les deux notaires se partageront alors les émoluments. »*

**Outils.** Pour vendre un bien, la communication sur internet est devenue incontournable. Sont ainsi utilisés les sites tels que Logic-Immo, Explorimmo, Se Loger ou encore Le bon coin. Les notaires disposent d'un portail peu connu « immobilier.notaires.fr » contenant 110.000 annonces. Ils ont également mis en place des ventes

interactives délimitées dans le temps et offrant la possibilité de vendre ou d'acheter un bien en ligne après l'avoir visité (5.500 ventes conclues sous ce modèle depuis quatre ans).

Les officiers ministériels ont aussi accès à des outils adaptés à la négociation immobilière. « Notre logiciel permet de gérer les mandats et la relation entre le vendeur et l'acquéreur, explique Patrick Carlotti, gérant de NCIS qui équipe près de 500 études. L'annonce est automatiquement insérée sur les portails immobiliers sélectionnés. Cet outil permet également de disposer de tous les documents nécessaires à la transaction. Il peut même être intégré sur une tablette, ce qui permet de signer directement le mandat. Tout est automatisé. » Pour NCIS, la communication web passe aussi par les réseaux sociaux et la société

propose de créer une page Facebook contenant les annonces de l'étude, mais également de transformer les annonces en visites virtuelles pour YouTube et Dailymotion.

De son côté, Immonot conçoit des supports de communication pour les notaires, notamment des sites internet. « Nous accompagnons les notaires en leur proposant la diffusion de journaux mensuels en version papier et numérique comportant à la fois des articles juridiques et économiques et leurs annonces immobilières. 24 magazines sont ainsi distribués tous les mois sur une quarantaine de départements », explique Christophe Raffillac, rédacteur en chef d'Immonot. La société a également mis au point un logiciel de négociation immobilière qui équipe 300 offices.