

Immobilier : Les notaires aussi peuvent jouer un rôle dans la vente d'un bien

ARGENT D'ordinaire connues pour leur rôle en matière de succession, les études notariales revendiquent depuis plusieurs années leur expertise dans les ventes immobilières



Votre notaire peut vous aider à vendre votre logement. — *IStock / City Presse*

Si les notaires interviennent obligatoirement dans l'étape de conclusion définitive d'une vente immobilière, leur rôle ne se borne pas à la rédaction de cet acte juridique. Les études notariales peuvent en effet jouer les négociateurs et être à la manœuvre d'une méthode de cession originale.

Une expertise revendiquée

Se présentant comme des concurrents des agences immobilières, les officiers publics peuvent eux aussi réaliser des prestations de négociation immobilière. Outil de diversification de la profession, ce type de service s'est largement répandu dans les offices depuis plusieurs années. Alors que certaines études ont lancé leur propre site internet pour recenser leurs offres immobilières, d'autres ont choisi de se regrouper en réseau, à l'instar de la plateforme [Immonot.com](#), qui propose près de 80.000 annonces issues de 2.000 études notariales réparties dans toute la France.

[Visualiser l'article](#)

Afin de valoriser le rôle des notaires en la matière et d'unir les offices négociateurs sous une même bannière, le Conseil supérieur du notariat permet également de retrouver plus de 120.000 annonces de ventes ou de locations sur son site Immobilier.notaires.fr .

Des modes de vente variés

En matière d'estimation du prix du logement, l'expertise des notaires est reconnue comme la plus fiable, puisqu'en tant qu'officiers publics chargés d'enregistrer et d'officialiser toutes les transactions immobilières, ils sont bien placés pour connaître la valeur réelle des biens. Ils donnent d'ailleurs accès aux prix du marché local sur Immobilier.notaires.fr .

Par ailleurs, les études notariales sont les seules à pouvoir recourir à différents modes de vente. Outre les cessions classiques, les offices gèrent les ventes aux enchères immobilières et ont mis en place le procédé spécifique d'« immo interactif » en 2009. Dans ce cadre, le vendeur donne un mandat exclusif à son notaire, qui se charge de diffuser une annonce immobilière très détaillée sur Immobilier.notaires.fr , comprenant notamment les documents d'urbanisme, les diagnostics obligatoires, ainsi que les dates des visites. Dès le départ, les acheteurs potentiels ont donc toutes les informations nécessaires.

Un appel d'offres en ligne

L'originalité de l'immo-interactif consiste à réaliser un appel d'offres en ligne. À l'issue de leur visite, les personnes intéressées doivent s'inscrire sur Internet pour y participer. Au cours de cette cession, ils pourront suivre en direct les propositions de leurs concurrents et se positionner.

Toutefois, contrairement à une vente aux enchères ordinaire, la proposition la plus élevée ne l'emporte pas automatiquement. Au terme du délai imparti, le propriétaire sélectionne librement l'offre qui répond le mieux à ses attentes. La signature du compromis et la conclusion de la vente suivent enfin la procédure traditionnelle.