

Les notaires des Alpes-Maritimes se mettent à la négociation immobilière

C'est nouveau ! Les notaires du département des Alpes-Maritimes offrent un service de négociation immobilière

Dans les Alpes-Maritimes, évaluer et vendre un bien immobilier n'est plus réservé aux agences immobilières.

Entamée depuis plus d'une année par quelques notaires du département, la diversification dans l'activité de négociation immobilière concerne désormais un office notarial sur deux. Soit **40 offices des Alpes-Maritimes**.

« **Le mouvement est lancé. Une quarantaine d'offices ont suivi les formations pour être opérationnels. C'est la mise en action qui compte !** » annonce **Guy LEVY**, Président de la Chambre des Notaires des Alpes-Maritimes.

Et **Jean-Philippe VOUILLON**, Vice-Président, précise : « **La négociation immobilière s'inscrit dans la nécessaire évolution du métier de notaire. Les temps changent ! Nous devons offrir des services nouveaux à nos clients en leur proposant une approche différenciée en matière immobilière.** ».

L'approche différenciée de l'officier public

La négociation immobilière notariale permet :

- d'indiquer au propriétaire la valeur vénale de son bien par la méthode comparative (fondée sur les références du fichier notarial PERVAL¹) pour qu'il puisse le placer sur le marché **au bon prix**;
- d'anticiper l'analyse juridique de son dossier afin de pouvoir résoudre les éventuelles difficultés **avant** la mise en vente.

Un service départemental adossé à immobilier.notaires.fr, le 1^{er} réseau immobilier de France

Les notaires des Alpes-Maritimes rejoignent ainsi les **2000 offices notariaux** membres du réseau **immobilier.notaires.fr** créé en février 2016 à l'initiative du Conseil Supérieur du Notariat.

Avec plus de **100 000 annonces immobilières**, immobilier.notaires.fr constitue le **premier réseau immobilier de France** et offre de multiples services, dont celui de pouvoir accompagner le client vendeur ou acquéreur quelle que soit la situation géographique de son bien immobilier. Un Maralpin peut ainsi confier à son notaire la vente d'un logement situé en Bretagne et inversement.

¹ Servant aussi de source pour l'indice des prix de l'immobilier Notaires de France-INSEE.

Pas d'agents commerciaux, que des salariés

Les offices notariaux emploient des salariés dédiés à la négociation immobilière et à la pratique de l'expertise immobilière. Ces collaborateurs suivent un cursus de formation interne à la profession afin de maîtriser la déontologie et les règles en matière de négociation immobilière notariale, et de s'approprier les outils de la profession : base des références des avant-contrats et ventes PERVAL, logiciel d'expertise, vente en immo-interactif®...

Dans les Alpes-Maritimes, l'activité a déjà généré 17 nouvelles embauches.

L'organisation des services immobiliers est différente d'un office à l'autre. Certains notaires intègrent un service immobilier structuré quand d'autres choisissent de s'appuyer sur leurs confrères employant un clerc négociateur.

Une diversification motivée par une évolution de la législation

Conséquence directe de la Loi Croissance du 6/8/2015 - qui révisera à la baisse le montant du tarif des actes notariés tous les 2 ans, et augmentera régulièrement le nombre de nouveaux offices notariaux - la négociation immobilière s'inscrit naturellement dans la palette des services que les notaires sont à même de proposer.

Si la négociation immobilière permet au notaire d'espérer une diversification de son chiffre d'affaires, la motivation première des notaires est ailleurs : **garantir au client vendeur ou acquéreur une transaction sécurisée.**