

Vendre ou acheter : pourquoi passer par un notaire ?

Le saviez-vous ? Votre notaire peut vous accompagner bien en amont de la réalisation de votre projet immobilier, que vous soyez vendeur ou à la recherche d'un bien à acquérir.



© Zipo/Fotolia.com

Les notaires ont-ils des biens immobiliers à vendre ?

De manière habituelle ou ponctuelle, les notaires peuvent être mandatés par un propriétaire pour la recherche d'un acquéreur. Cette pratique, plus répandue dans les régions du Nord et de l'Ouest, tend à se développer partout en France, car c'est un prolongement naturel de l'activité notariale. Beaucoup d'annonces sont en ligne, notamment sur le site national www.immobilier.notaires.fr qui propose plus de 115 000 biens sur toute la France.

Quels avantages y a-t-il recourir à un notaire ?

Le notaire vous fera bénéficier de la finesse de sa connaissance du marché immobilier local et de son accès aux bases de données notariales. Il pourra ainsi proposer une estimation fiable du bien, limitant les délais de vente. Pour accélérer la vente, il pourra aussi proposer d'organiser une vente aux enchères ou par Immo-Interactif, une formule de vente en ligne proposée en exclusivité par le notariat. De façon plus globale, le notaire vous conseillera sur les aspects juridiques de la transaction, en lien avec votre situation per-

sonnelle et votre patrimoine (vente d'un bien en indivision, achat en couple ou à plusieurs, donations familiales pour l'aide au financement...).

Il est également plus simple de n'avoir qu'un seul interlocuteur ?

En effet, le vendeur sera accompagné dès son intention de mettre en vente dans la constitution du dossier, qui s'est alourdie ces dernières années avec les lois SRU et ALUR. L'office notarial vérifiera tous les documents très en amont, ce qui permet de gagner du temps. Le notaire se chargera de rédiger l'avant-contrat (promesse de vente ou compromis), à partir de ce dossier complet et fiable. Il ne l'est pas toujours autant lorsque les vendeurs traitent entre particuliers, ou même lorsqu'ils confient leur bien à un professionnel de l'immobilier.

Certains diagnostics sont-ils exigés pour mettre un bien en location ?

En effet, l'activité de « négociation » notariale est encadrée par la déontologie de la profession. Un mandat écrit préalable est obligatoire ; la recherche d'acquéreurs est indissociable de la rédaction de l'acte de vente notarié et des diverses formalités qui entourent la vente immobilière. Le notaire est tenu à l'impartialité, ce qui rassurera chacune des parties, qu'il conseillera avec la même vigilance.

Combien coûte la recherche d'un acquéreur par un notaire ?

Depuis le 1^{er} mars 2016, cette activité n'est plus soumise à un tarif national. Chaque notaire fixe son propre tarif. Auparavant – pour donner un ordre de grandeur – la vente d'un bien à 200 000 euros donnait lieu à un émolument d'environ 7400 euros, toutes taxes comprises, soit 3,70% du prix de vente.

ACTUS



Dans Conseils des notaires en avril

L'heure est à la déclaration d'impôt. Avec quels formulaires ? Et surtout quelles déductions ? Le numéro d'avril de *Conseils* vous accompagne.

des lieux d'entrée et de sortie, établis au moment de la signature d'un bail d'habitation (logement vide ou meublé). Ils peuvent être établis sous forme électronique et transmis de manière dématérialisée. Pour permettre une comparaison avant/après de l'état du bien, il est possible de réaliser les deux états sur le même document. Si l'on établit deux documents distincts, leur présentation doit être similaire.

Entrée en vigueur : 1^{er} juin 2016

Etat des lieux : des mentions obligatoires

Un décret du 30 mars 2016 a fixé les mentions obligatoires dans les états

Cachet de l'office