Achat immobilier
Jamais sans mon notaire !

Pour bon nombre de personnes, le mot “notaire” est synonyme de successions, mais rarement d’immobilier. Et pourtant ! Le notaire est aussi un professionnel de l’immobilier qui peut vous aider à vendre, acheter ou estimer un bien. Découvrez cette facette de la profession de notaire.

Tout le monde sait que le recours à un notaire est obligatoire pour signer un acte de vente immobilière. Mais son rôle ne s’arrête pas là. Beaucoup de notaires pratiquent la négociation immobilière.

Un interlocuteur unique

Recourir à un notaire, c’est opter pour la simplicité et avoir l’assurance d’être accompagné, tout au long de votre projet immobilier, par une seule et même personne. En effet, le notaire suivra votre dossier de A à Z, de la publicité de votre annonce aux formalités administratives, en passant par l’avant-contrat et, bien sûr, l’acte de vente définitif. Il vous évitera la multiplication des intermédiaires, les frais qui en découlent et les risques d’erreurs.

En faisant appel à un notaire, vendeur et acheteur auront la garantie d’obtenir une information complète sur les enjeux juridiques et financiers de l’opération.

Transparence et conseils

Le notaire est un officier public ministériel. Il est impartial et respecte, à la fois, les intérêts du vendeur et de l’acquéreur. Soumis à une éthique et une déontologie bien précises, il est responsable financièrement et juridiquement des actes qu’il établit.

L’intervention du notaire est gage :

- d’efficacité car le notaire vous donnera une information objective sur les prix pratiqués ;
- de transparence. En effet, la négociation immobilière notariale se caractérise par une réglementation qui en définit les modalités d’exercice et le tarif ;
- de sécurité car le notaire vous apportera un conseil personnalisé sur les conséquences patrimoniales, financières et fiscales de l’opération envisagée.

Un gage de sécurité

Lors de la transaction immobilière, le notaire procédera à toutes les vérifications nécessaires au bon déroulement de l’opération : capacité juridique du vendeur et de l’acquéreur, titre de propriété, diagnostics préalables, servitudes, règles d’urbanisme applicables, qualité de la construction, raccordements aux réseaux, évolution possible du quartier… Que vous soyez vendeur ou acquéreur, vous aurez l’assurance d’avoir en main un dossier “zéro défaut”. Son devoir de conseil l’amènera à étudier, avec vous, les moyens pour concrétiser votre projet dans les meilleures conditions. Par exemple, si vous achetez à deux, il vous conseillera sur le mode d’acquisition du bien. La situation sera différente si vous êtes concubins, pacsés ou mariés. Le notaire vous proposera des solutions pour vous protéger, notamment en cas de séparation ou du décès de votre “moitié”.

Un homme d’expertise

L’expertise immobilière notariale permet de chiffrer, au plus juste, la valeur d’un bien immobilier. Elle s’avère utile dans plusieurs circonstances :

- lors d’une procédure de divorce ;
- quand on souhaite vendre ou acheter, car le vendeur a souvent tendance à surévaluer son bien et l’acquéreur à le déprécier ;
- à l’occasion d’une donation, d’une succession ou d’un partage familial pour connaître la valeur du patrimoine ;
- lors d’une demande de prêt pour informer la banque sur la valeur réelle du bien hypothéqué.

Tous les biens immobiliers peuvent être expertisés. Dans la plupart des cas, ce sont des maisons, appartements, terrains… Il peut aussi s’agir d’entrepôts, de locaux commerciaux ou professionnels.

L’intervention du notaire est un gage de sérieux. Pour réaliser l’expertise, le notaire peut compter sur sa connaissance du marché immobilier, sur les bases de données dont il dispose, mais aussi sur une étude approfondie du bien. La méthode dite “de comparaison” lui permet d’affiner son calcul. Elle consiste à consulter les prix pratiqués lors des ventes récentes de biens de même nature, situés dans le même secteur. Le notaire s’aide, pour cela, de bases de données alimentées par l’ensemble des actes de vente réalisés en France. Elles constituent un outil d’expertise unique.

Le notaire étudie également l’environnement du bien immobilier. Les transports, la présence d’établissements scolaires, de commerces, l’existence de servitudes sont autant de facteurs qui influent sur la valeur d’un bien.

Des honoraires de négociation avantageux !

Les services rendus par le notaire, dans le cadre de son service de négociation, font l’objet d’un tarif réglementé qui est fixé par l’État. En plus d’être appliqué par toutes les études de France, il permet d’acheter à moindres frais, car il se chiffre en moyenne à 3,5 % du prix du bien.

Prenons un exemple pour un produit de 200 000 € net vendeur :

- pour la part de 0 à 45 735 €, le tarif s’élève à 5 % du prix, soit 2 744 € TTC ;
- pour la part de 45 735 à 200 000 €, le tarif s’élève à 2,5 % du prix, soit 4 628 € TTC

Ce qui représente un total de 7 372 € TTC et équivaut à 3,69 % du prix du bien vendu 200 000 €.

Cela constitue un avantage majeur, dont les acquéreurs en situation de boucler leur plan de financement profitent directement. Pour plus de renseignements et les simulations souhaitées, pensez à consulter votre notaire !

En France, 44 % des études de notaires pratiquent la négociation immobilière.

L’avant-contrat notarié : la clé d’une transaction réussie

La signature de l’avant-contrat est une étape importante. Il permet de “réserver” le bien durant le délai nécessaire à la collecte des documents indispensables à la vente et à l’obtention des prêts.
Il détermine tous les aspects de la future vente. Peu de particuliers ont des connaissances juridiques suffisantes pour rédiger un avant-contrat assez efficace pour ne pas être remis en cause. Mieux vaut donc s’adresser à un spécialiste (en l’occurrence le notaire) qui saura établir un acte précis et détaillé.

Marie-Christine Ménoire