

Vendre ou acheter : le rôle du 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.**

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 à 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



Le notaire vous fera bénéficier de la finesse de sa connaissance du marché immobilier local et de son accès aux bases de données notariales. Archives Le DL / V. OLLIVIER

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 personnelle et votre patrimoine (vente d'un bien en indivision, achat en couple ou à plusieurs, dona-

tions 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.

Le notaire n'est-il pas tenu à une déontologie très stricte ?

En effet, l'activité de « négociation » notariale est enca-

Rubrique réalisée par les notaires de l'Isère, de la Drôme, des Hautes-Alpes et des Savoie.

Retrouvez la rubrique VOS DROITS, « infos-conseils des notaires » sur le site www.ledauphine.com.

A consulter : <http://notairecom38-26-05.notaires.fr> - www.chambre-interdepartementale-de-savoie.notaires.fr.
Facebook - NotaireCom - www.twitter.com/notairecom

dée 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 1er mars 2016, cette activité n'est plus soumise à un tarif national. Chaque notaire fixe son propre tarif. Renseignez-vous.