



notaires associés

nancy depuis 1724

NEGOCIATION NOTARIALE

Pourquoi s'adresser à votre notaire pour vendre ou acheter un bien immobilier

1. Les honoraires :

Les honoraires de négociation sont fixés par décret et sont, en général, inférieurs à ceux pratiqués par les agents immobiliers. Ainsi pour la tranche :

- ✦ De 0 à 45 735 € : 5,00 % H.T
- ✦ Au-dessus de 45 735 € : 2,50 % H.T (en sus TVA 19,6 %)

2. L'expertise notariale :

Votre notaire intervient de manière objective et professionnelle. Il est le seul professionnel qui assure l'intégralité des démarches juridiques, de la prise du mandat, à la rédaction du compromis et de l'acte authentique.

3. La transaction :

Le notaire est un officier public et à ce titre il engage sa responsabilité totale tant financière que juridique. Il est donc une garantie pour toutes vos transactions immobilières. Son statut lui impose une déontologie et une éthique scrupuleuse.

4. Quelques termes à connaître :

- ✦ **le mandat exclusif** par lequel vous confiez à un seul professionnel la mise en vente de votre bien immobilier. Vous ne pouvez plus confier la vente à un autre intermédiaire ni vendre par vous-même ;
- ✦ **le mandat simple (dit également non exclusif)**. À l'inverse du cas précédent, le mandataire que vous avez choisi ne sera pas seul chargé de la vente. Vous conservez la possibilité de négocier avec d'autres intermédiaires. Voire de traiter directement avec des acheteurs potentiels.

5. Le contenu du mandat de vente.

Le mandat doit être très précis et contenir un certain nombre d'informations obligatoires (et notamment) :

- ✦ désignation du bien,
- ✦ type de mandat,
- ✦ prix de vente,
- ✦ la durée du mandat.