

IMMOBILIER

LES NOTAIRES À L'OFFENSIVE SUR LA NÉGOCIATION

Les 13 et 14 mars se tiendra à Biarritz la 2^e Université de la Négociation Notariale. Organisé à l'initiative du Groupement Immobilier des Notaires de France, l'événement témoigne de l'importance croissante de la négociation pour les professionnels du notariat qui comptent désormais accompagner leurs clients sur l'ensemble du processus de vente, et ainsi mieux rentabiliser cette activité.

UN MARCHÉ IMMOBILIER EN PLEINE TURBULENCE

Le marché immobilier français traverse une période de crise. Le volume des transactions de logements anciens en cumul sur douze mois atteignait 780 000 transactions à fin août 2024, enregistrant une baisse annuelle de 18,1 %. Ce recul marque une chute vertigineuse par rapport au pic de 1,2 million de transactions en 2021. La part des ventes, tombée à 2,1 % du stock de logements, est désormais inférieure à celle observée au début des années 2000, avant la crise de 2008.

Toutefois, des signes de stabilisation apparaissent. La baisse des taux directeurs décidée par la Banque centrale européenne et une légère détente sur l'accès au crédit redonnent espoir aux acquéreurs potentiels. L'extension du Prêt à Taux Zéro (PTZ) à l'ensemble du territoire pourrait également favoriser l'achat immobilier, bien que son impact réel dépende des conditions d'attribution et de la capacité des jeunes accédants à en profiter.

Parallèlement, le projet de loi de finances pour 2025 prévoit une hausse des droits de mutation. Le plafond est relevé de 0,5 point, entraînant une augmentation de 10 % sur 3 ans.

Dans ce contexte de marché très tendu, c'est l'ensemble de la filière immobilière qui souffre, et les notaires sont aux premières loges. Récurrente, la question de trouver des activités connexes à leurs activités classiques se fait encore plus pressante, et la négociation immobilière en fait partie. Comme l'indique Thierry Delesalle, expert immobilier et Président



honnoraire du 118^e Congrès des Notaires, « l'activité de négociation est apparue dans les études dans les années 1980 à la demande des clients qui ont naturellement confiance dans leur notaire, et qui ne voulaient ni vendre seuls ni passer par une agence ».

AMÉLIORER LA RENTABILITÉ DES ACTES

Officiers publics et ministériels, garants de la sécurité juridique de la transaction, les notaires sont en capacité d'accompagner acheteurs et vendeurs sur l'ensemble du processus de vente. Un axe stratégique pour conforter l'activité des études qu'entend promouvoir le Groupement Immobilier des Notaires de France. Pour Olivier Clermont, notaire à Paris et président du groupement, « c'est aussi un moyen d'améliorer la rentabilité d'actes qui ne le sont pas d'habitude ». Longtemps restée marginale face aux agences immobilières, la réforme de la profession notariale via la loi Macron du 6 août 2015 a facilité l'accès des

notaires à cette activité en encourageant la concurrence. Les notaires peuvent désormais pleinement agir comme agents immobiliers en proposant la négociation de biens, en complément de leur rôle d'authentification des ventes. La rémunération est attrayante. Si le notaire intervient uniquement pour la rédaction de l'acte authentique, il touche une rémunération moyenne de l'ordre de 0,8 % à 1 % du prix du bien (hors taxes), alors qu'il peut espérer des honoraires de 3 % à 5 % s'il s'occupe également de la négociation.

UNE ACTIVITÉ PROMETTEUSE

Reste qu'en pratique, la négociation par un notaire est moins courante que via une agence immobilière. Les notaires sont bien positionnés dans les régions où ils entretiennent une grande proximité avec leurs clients et où le réseau d'agences est peu dense, mais ils décrochent relativement peu de mandats dans les grandes villes,

notamment en région parisienne. Agent immobilier, notaire... Quelle plus-value faire valoir? Si son devoir de réserve reste apprécié des clients, le principal avantage concurrentiel du notaire tient au fait qu'il propose une solution complète, en réalisant à la fois l'audit juridique et l'audit technique. Comme le précise Thierry Delesalle, « *le notaire arrive à la négociation une fois levés les éventuels freins à la transaction, et non l'inverse* », notamment avec des systèmes de mise en vente particuliers via les appels d'offres et la vente interactive.

PROFESSIONNALISER LA NÉGOCIATION

Pour gagner des parts de marché et s'imposer dans le champ de la négociation immobilière, les notaires doivent professionnaliser leur approche et s'appuyer sur des collaborateurs dédiés, les négociateurs. Selon Thierry Delesalle, « *il est assez facile de se mettre à la négociation, c'est une décision d'embauche en réalité, décider d'embaucher un négociateur et de le manager* ». L'activité de négociation au sein d'une étude est donc étroitement corrélée à des problématiques de recrutement et de management.

La formation revêt alors une importance stratégique : former les négociateurs aux aspects juridiques et tech-

niques du métier, mais aussi former les notaires à l'animation d'un service et à l'encadrement d'un nouveau profil de collaborateurs. C'est tout l'objet de l'Université de la Négociation Notariale qui s'intègre dans l'obligation de formation continue des notaires.

Les 13 et 14 mars, les notaires se réuniront à Biarritz pour la 2^e édition de ce séminaire qui met en réseau des études venues de toute la France. Objectif : professionnaliser leur activité de négociation immobilière et favoriser les délégations de mandats au niveau national.

DÉVELOPPER LES SYNERGIES ENTRE ÉTUDES

Le volet formation est complété d'un volet réseautage destiné à créer des liens entre études pour faire remonter les informations et créer des passerelles. Un client parisien qui vend sa maison de campagne doit pouvoir compter sur un notaire local pour proposer son bien, et réciproquement. Au-delà du développement de la formation juridique et technique, l'ambition du Groupement Immobilier des Notaires de France est donc de mettre en réseau les études pour constituer une véritable force de négociation collective au niveau national.

Pour cela, les notaires peuvent compter sur l'appui d'outils numériques de plus

en plus performants. Centralisation des dossiers, interconnexion avec les bases de données immobilières, optimisation des processus de vente, des éditeurs comme Septeo proposent des solutions de gestion intelligente des transactions. D'autres, à l'image de Navista, se sont spécialisés sur la sécurité et les problématiques de confidentialité. Ces outils numériques, qui combinent expertise métier et innovations technologiques, offrent de transformer la vente immobilière en un processus fluide, rapide et sécurisé, tout en permettant aux notaires de peser davantage sur le marché immobilier grâce à une organisation collective optimisée.

Élargir leur marché, gagner en compétitivité, s'unir pour se renforcer, les notaires réunis au sein du Groupement Immobilier des Notaires de France entendent gagner du terrain sur la phase « amont » des ventes. En travaillant en réseau, ils peuvent accéder à un portefeuille d'annonces plus vaste et faciliter les mises en relation. En structurant leurs actions, ils renforcent leur rôle de négociateurs et se positionnent comme des interlocuteurs incontournables du marché. En mutualisant leurs moyens, ils améliorent l'efficacité et la sécurité des processus. La dynamique est amorcée, reste à faire décoller la fusée !

AURÉLIE JEAMMES



« Nous souhaitons accompagner nos clients du début à la fin du processus de vente »

Olivier Clermont



« On règle avant les problèmes qu'on a identifiés, et on s'occupe ensuite de la négociation »

Thierry Delesalle