ÉCHOS PRO

DEF222s4

La négociation immobilière : apprendre, partager, grandir... ensemble !

Me Olivier Clermont, président du GIN France, revient pour nos lecteurs sur une activité qui reste à exploiter : la négociation immobilière.

Quels sont les constats qui ont conduit à la création du Groupement immobilier de notaires ?

Comme cela a été rappelé dans notre Code de la déontologie, récemment paru (DEF 25 janv. 2024, n° DEF218g7), l'activité de négociation est une activité traditionnelle du notariat, cependant plus ou moins pratiquée suivant les régions, les départements ou même les Études.

Ainsi, si cette activité était parfois structurée régionalement, notamment en Bretagne (terre de tradition et d'innovation) mais aussi au sein de groupements régionaux comme le GIN du Sud-Ouest, du Grand Sud, le GIN Azur, le GIN Loire-Atlantique et le GIN Grand Paris, malgré quelques tentatives infructueuses, elle n'était pas organisée et structurée au niveau national.

L'idée de création d'un groupement national, le GIN de France, acronyme de « Groupement Immobilier de Notaires », a pris forme à la suite d'une visite à l'UNOTIM 2022, une université régionale organisée tous les deux ans par les notaires bretons avec pour thème exclusif la négociation immobilière notariale.

Il est alors très vite apparu évident aux équipes des groupements régionaux de l'époque qu'il fallait remédier à l'absence d'organisation au niveau national par la création d'une association réunissant tous les groupements régionaux structurés, c'est-à-dire disposant d'un collaborateur ou d'une collaboratrice ayant pour but d'animer un tel groupement.

Cette association est née courant 2022 par la signature de statuts.

Pouvez-vous nous présenter son objet et ses actions ?

L'objet de cette association est de promouvoir la négociation notariale sur l'ensemble du territoire national.

Notre ambition est que chaque Étude pratique la négociation, avec ou sans service dédié, et qu'elle soit en mesure d'accompagner un client souhaitant vendre ses biens par le réseau des notaires.

Les actions du GIN de France sont diverses.

Tout d'abord, donner une visibilité à la négociation notariale auprès de nos confrères, en ayant un stand au congrès des notaires depuis 3 ans ; en effet, nous étions présents à Marseille, Deauville, Bordeaux et nous serons présents à Montpellier en 2025.

Le GIN de France dispose également d'un site dédié.

Puis, nous aidons nos confrères qui souhaitent se lancer dans la création de groupements régionaux structurés. Ainsi, nous sommes passés de 5 à 7 groupements très rapidement, en accueillant les deux nouveaux GIN de Savoie et GIN Dauphiné, et nous accompagnons divers projets à travers la France.

Plus nous pourrons capitaliser sur nos réseaux et notre maillage territorial, plus l'activité notariale sera forte.

Ensuite, nous souhaitons multiplier les échanges et les partages des bonnes pratiques liées à cette activité, notamment en réalisant des actions de formations ponctuelles, comme l'organisation d'une université nationale tous les 2 ans, mais également des universités régionales comme cela a été le cas pour la première fois à Paris en mars 2024.

Nous souhaitons inscrire cette formation dans la durée, avec la création d'un parcours qualifiant à destination de nos collaborateurs pratiquant la négociation au sein de nos Études.

Les négociateurs sont les seuls collaborateurs qui vont rencontrer des clients en dehors de nos Offices et souvent en l'absence d'un notaire. En qualité d'employeurs, nous avons la responsabilité de leur donner une formation d'excellence, qui soit à la hauteur de la mission que nous leur confions, à savoir être des Ambassadeurs du Notariat en dehors des murs de nos Études.

Cette formation devra en outre être agile et être en mesure de s'adapter, d'autant plus qu'elle s'adressera parfois à des collaborateurs ne venant pas du monde du notariat, comme des anciens agents immobiliers. C'est pourquoi ce parcours ne se limitera pas seulement à l'expertise immobilière et aux différents systèmes de mises en ventes, mais aussi notamment à la déontologie, la relation client, etc.

Quel objectif poursuivez-vous avec l'Université de la négociation notariale ?

La première Université de la négociation organisée par le GIN de France a eu lieu au mois de mai 2023 à Deauville, la deuxième se tiendra à Biarritz les 12, 13 et 14 mars prochains.

En partenariat avec l'INAFON et ADNOV, cette université, à destination des notaires et de leurs collaborateurs, a pour vocation de permettre de se former à l'art de la négociation d'une manière générale.

Divers thèmes seront abordés et pas seulement en matière immobilière puisque d'autres réseaux de notaires seront partenaires, comme NCE ou PHARMETUDES, et dispenseront des formations.

Près de 50 formations seront assurées par des professeurs d'universités et des praticiens de la négociation. Nous attendons plus de 300 participants. Lieu de rencontre et d'échange, cette université sera l'occasion de renforcer nos liens et notre réseau, toujours dans le souci de mieux servir nos clients.

Cet évènement a pour ojectif de se renouveler tous les 2 ans, dans une région différente de France afin de sensibiliser tous les notaires du territoire national à l'activité de négociation.

Apprendre, Partager, Grandir, tout cela nous allons le faire Ensemble !

(*Propos recueillis par Liliane Ricco*)