

La négociation immobilière notariale, « un guichet unique pour le client »

ME STÉPHANE PAOLINO

Notaire associé à Cagnes-sur-mer
Président du Groupement Immobilier de Notaires d'Azur



Stéphane Paolino, notaire associé à Cagnes-sur-mer (06) est aussi président du Groupement Immobilier de Notaires d'Azur. Créé il y a sept ans, le GIN D'Azur regroupe aujourd'hui 62 offices, plus de 200 notaires, et couvre les départements des Alpes-Maritimes, du Var, des Alpes-de-Haute-Provence et bientôt la Corse. Le GIN d'Azur fait partie du GIN de France, qui regroupe d'autres groupements régionalisés. L'objectif ? Accompagner les notaires qui souhaitent faire de la négociation immobilière, leur permettre de s'appuyer sur un réseau et des expériences de confrères.

Quels sont les atouts spécifiques du notaire dans une transaction immobilière ?

Son expertise technique et juridique, sa connaissance de l'historique du client, sa faculté à anticiper et à régler les problèmes juridiques en amont, sa bonne vision du marché immobilier... Grâce à tout cela, le notaire devient un guichet unique pour le client, qui se sent accompagné de la décision de mise en vente jusqu'à la réalisation de la vente.

Le client bénéficie donc de tous ces avantages en passant par son notaire.

C'est un service clé en main qui est attendu par le client, on répond à un vrai besoin. Grâce à la négociation, le notaire n'est plus seulement un passage obligé, c'est un partenaire privilégié et unique.

Qui peut faire de la négociation immobilière ?

N'importe qui. Les études traditionnelles ont compris les avantages de la négociation immobilière, certaines ont un ou plusieurs négociateurs dédiés dans leurs études. Mais les notaires créateurs commencent aussi à s'y intéresser. Beaucoup d'entre eux rejoignent notre groupement : le notaire n'est plus seul, il n'a pas besoin d'embaucher un collaborateur spécialisé car il peut déléguer ses services auprès d'un confrère du groupement qui lui, a un collaborateur dédié à la négociation. Il garde la plume, il conserve le contact direct avec son client, mais l'annonce est parue par le notaire délégué. Le groupement permet de s'appuyer sur un réseau.

Comment voyez-vous l'avenir de la négociation immobilière notariale ?

Aujourd'hui, c'est un outil de diversification, qui permet aussi d'augmenter son chiffre d'affaires. Demain, ce sera une activité classique. Mais ce ne sera jamais notre activité principale, ce n'est pas le but. Ce n'est pas parce que l'on fait de la négociation immobilière que l'on renonce à notre activité traditionnelle. C'est complémentaire.

→ Pour plus d'information, rendez-vous sur <https://gindefrance.fr/>

