

NÉGOCIATION

L'Université de la négociation notariale revient

Inf. 13

Pour sa deuxième Université de la négociation notariale, le Groupement immobilier de notaires de France (Gin) entend dynamiser le secteur, même en période de crise. Olivier Clermont, notaire à Paris et président du Gin, revient sur les nouveautés qui y seront présentées et sur les opportunités portées par cette (pas si) nouvelle activité.

En quoi consiste l'Université de la négociation notariale ?



Olivier Clermont : Cette initiative est née du constat que la négociation notariale reste une activité mal connue suivant les régions et parfois sous-exploitée par la profes-

sion. En 2023, le Gin de France a donc voulu créer un événement national permettant de structurer et professionnaliser cette pratique. De nombreux notaires n'ont pas été formés à ces techniques lors de leur cursus universitaire. Face au succès de la première université, nous avons décidé de reconduire l'événement tous les deux ans.

Nous parlons bien de « négociation notariale » car celle-ci ne se limite pas à la simple transaction immobilière : elle couvre de nombreux domaines tels que la transmission de pharmacies, de domaines viticoles ou encore la cession d'entreprise.

L'objectif de cette université est double :

- d'une part, former les notaires et leurs collaborateurs aux techniques de négociation. Il s'agit de développer leurs compétences commerciales dans une approche stratégique adaptée à l'esprit notarial, de leur enseigner comment convaincre un client de l'intérêt de confier un mandat de

vente à un notaire, et de leur fournir les outils adaptés pour structurer cette activité au sein de leur étude ;

- d'autre part, favoriser les échanges et le partage d'expériences entre les professionnels, en mettant en avant les bonnes pratiques et en identifiant les outils les plus performants.

Il s'agit donc d'un rendez-vous incontournable pour ceux qui souhaitent intégrer la négociation comme un levier de développement pour leur étude.

Quelles sont les spécificités de cette deuxième édition ?

O. C. : Cette édition marque un tournant avec un agrandissement du Gin, qui passe de cinq à sept groupements. Cela permet de toucher un public plus large et de bénéficier de l'expertise complémentaire de nouvelles organisations spécialisées dans la négociation notariale.

Par ailleurs, nous invitons cette année des réseaux partenaires tels que Notaires conseil d'entreprise (NCE), Pharmétudes, Notel et Jurisvin. Car, comme je le disais, la négociation concerne tout autant leurs domaines d'activité.

Un autre des points forts de cette édition sera la présentation de la carte interactive Notamap. Nous en avons exposé un prototype lors du dernier Congrès des notaires. Elle est maintenant prête à être déployée.

Comment se déroulera l'événement ?

O. C. : L'université se tient sur deux jours et propose un programme dense de formations et d'ateliers. Chaque journée est divisée

en sessions de 3h30, avec des ateliers pratiques encadrés par des notaires expérimentés et des experts en négociation. Nous avons également prévu des conférences plénières sur des thèmes stratégiques et des moments d'échanges informels pour favoriser le réseautage.

Nous attendons environ 300 participants, incluant des notaires, des négociateurs et des partenaires du secteur.

Nous avons aussi organisé une soirée de lancement afin de créer un cadre propice aux rencontres et aux discussions entre confrères.



La négociation notariale ne se limite pas à la simple transaction immobilière



Comment se porte la négociation dans un contexte de crise immobilière ?

O. C. : Dans un contexte où le marché immobilier est en difficulté, avec une baisse des transactions et une frilosité accrue des acheteurs, les études notariales qui pratiquent la négociation s'en sortent souvent mieux que celles qui n'en font pas. La négociation permet d'élargir l'offre de services et de proposer une approche plus sécurisée et transparente aux clients.

De plus, elle permet une meilleure rentabilité des actes. Certaines transactions immobilières génèrent peu de revenus pour l'étude, notamment lorsque le montant de la vente est faible. En intégrant la négociation, les notaires peuvent valoriser leur intervention et compenser le manque de rentabilité des actes traditionnels par une commission sur la

vente, rendant ainsi leur activité plus pérenne. Il ne s'agit pas d'entrer en compétition avec les agents immobiliers, mais de bien se former

pour être capables d'assurer cette mission efficacement lorsque le client en a besoin. Je rappelle qu'avant 1940, les agences immobilières n'existaient pas ! Le notaire est donc tout à fait légitime pour reprendre cette activité parfois délaissée.

Bien sûr, se lancer dans la création d'un service de négociation nécessite des investissements et du temps qui peuvent

manquer en temps de crise. Le mieux est de débiter par un système de délégation (voir *SNH 7/23 inf. 9*), laquelle est uniquement possible au profit d'un autre notaire. Cela ne nécessite que quelques coups de fils à des confrères. Notre université et le projet Notamap sont là pour faciliter cette mise en relation.

Pouvez-vous nous en dire plus sur le projet Notamap ?

O. C. : Notamap est une carte interactive développée par et pour les notaires. Son objectif est de centraliser les biens en vente via le réseau notarial et d'offrir une interface moderne pour les professionnels et leurs clients.

L'innovation principale de ce projet réside dans l'intégration de bornes interactives au sein des études notariales. Ces bornes

permettent aux clients d'accéder directement aux annonces, de consulter les biens disponibles partout en France et de mieux comprendre le rôle du

notaire dans la négociation.

En termes de fonctionnement, chaque notaire a la possibilité d'ajouter ses biens à Notamap. L'objectif est de créer un réseau collaboratif où chaque professionnel peut bénéficier de la visibilité offerte par ses confrères. Cela permet, par exemple, à un notaire basé à Paris de proposer à son client un bien mis en vente à Marseille par un autre notaire, créant ainsi une synergie nationale.

Les bornes seront déployées grâce à une levée de fonds. Tous les notaires de France qui le souhaitent pourront donc en être propriétaire en souscrivant au capital. L'abonnement des études reste à déterminer mais nous ferons en sorte que son coût soit amorti dès la signature du premier mandat de négociation !

Propos recueillis par Sarah Bertone



Université de la négociation notariale

Lieu : Biarritz

Dates : du 12 au 14 mars 2025

Inscriptions : www.universite-negociation-notariale.fr