

## IMMOBILIER

# La négociation immobilière notariale et la délégation de mandat

Inf. 10

La délégation de mandat, encadrée par le RPN, permet aux notaires de négocier la vente de biens immobiliers à travers la France. Cette activité doit rester accessoire et respecter des conditions strictes, notamment l'interdiction de sous-traitance et l'obligation d'un mandat écrit.



**Olivier Clermont,**  
notaire à Paris, président  
du GIN de France –  
Groupement immobilier  
de Notaires de France

La négociation immobilière est une activité traditionnelle du notariat, plus ou moins pratiquée suivant les régions.

Chaque office en France ne dispose pas d'un service de négociation. Cependant, chaque office en France peut pratiquer la négociation notariale notamment grâce à la délégation de mandat.

Cette délégation de mandat est possible, mais à certaines conditions.

Le nouveau règlement professionnel du notariat (RPN) aborde clairement le sujet de la négociation notariale (*Arrêté JUSC2402635A du 29-1-2024 art. 7.1.2.2 : JO 31*). Cette activité doit rester une activité accessoire pour le notaire. Un mandat écrit est obligatoire et doit indiquer le mode de calcul de l'honoraire et préciser qui en sera le débiteur. Une copie doit être remise au mandant.

Il est rappelé que le tarif doit être affiché.

Il n'est pas nécessaire de tenir un registre des mandats.

La durée du mandat doit être raisonnable.

Le notaire doit s'abstenir de tout démarchage pour recueillir un mandat.

Il est obligatoire d'accompagner chaque perception d'honoraires de négociation d'une convention d'honoraires.

Le RPN rappelle utilement que la délégation de mandat n'est possible qu'au profit d'un autre notaire.

En conséquence, il est strictement interdit de déléguer un mandat à une agence immobilière ou à tout autre intermédiaire. En effet, le notaire ne peut en aucun cas rémunérer les membres d'une autre profession avec lesquels il est en relation ou recevoir de ces derniers une rémunération ou un avantage direct ou indirect. Concernant la sous-traitance, le Code de déontologie du notariat affirme très clairement que le notaire ne peut déléguer l'accomplissement des actes inhérents à son statut d'officier public (*C. déontologie notaires art. 2 créé par décret 2023-1297 du 28-12-2023*).

Le règlement professionnel du notariat rappelle expressément que le notaire ne peut pas sous-traiter la réception des clients, le conseil, la consultation en vue de la signature d'un acte ou dans le cadre de la gestion de patrimoine, la négociation immobilière, ainsi que la gestion locative.

Cependant, le notaire peut sous-traiter certaines tâches liées à l'accomplissement de sa mission, dans le cadre de la négociation notariale. Cela peut être la prise de photographies par un professionnel, mais en aucune manière la réalisation des visites qui doit être réalisée par le notaire ou l'un de ses collaborateurs.

En conséquence, l'activité de négociation immobilière notariale ne peut en aucune manière faire l'objet d'une quelconque sous-traitance auprès d'un prestataire ou d'une société de services.

Dans ces conditions, pourquoi et comment pratiquer la délégation de mandat au profit d'un confrère ?

La délégation de mandat permet de répondre favorablement à la demande d'un client qui souhaite confier à son notaire la vente de son bien, et ce quelle que soit la situation géographique du bien. Elle permet à un notaire d'accompagner son client tout au long du processus de mise en vente d'un bien immobilier et ce partout sur le territoire national.

En effet, si vous êtes notaire en région parisienne, vous avez la capacité de vendre un bien en Bretagne, en prenant l'attache d'un notaire de cette région, lequel sera en mesure de déterminer la valorisation du bien et de réaliser les visites. Inversement, un notaire breton sera en mesure de vendre un bien en région parisienne en contactant un notaire d'Île-de-France. À ce jour, près de 300 notaires du Grand Paris disposent d'un service de négociation.

La délégation de mandat permet ainsi de débiter l'activité de négociation sans investissement.

Elle permet également pour les offices d'augmenter sensiblement le rapport à l'acte en percevant des honoraires de négociation.

Ainsi, l'activité de négociation immobilière peut être pratiquée par tous les notaires, avec ou sans service de négociation, partout en France.

