IMMOBILIER

L'université régionale de la négociation notariale du Grand Paris, un rendez-vous à ne pas manquer

Inf. 14

La deuxième édition de l'université régionale de la négociation notariale du Grand Paris aura lieu le 18 mars prochain ; « un événement riche en formations juridiques et pratiques pour les notaires désireux de pratiquer la négociation immobilière, assure Olivier Clermont, président du GIN (Groupement immobilier notarial), mais aussi un lieu d'échanges entre confrères et consœurs sur leur pratique quotidienne de la négociation ».

Pouvez-vous présenter la deuxième édition de l'université régionale de la négociation notariale du Grand Paris ?

Olivier Clermont : Pour pratiquer la négociation immobilière, il faut se former et c'est justement l'objet de cette université régionale de la négociation immobilière. D'autant que la pratique de la négociation n'est pas enseignée dans le cursus de la formation notariale. L'université est organisée par le GIN Grand Paris (Groupement immobilier notarial) que je préside et qui promeut l'activité de négociation notariale. Elle a eu lieu une première fois, il y a deux ans, et devant son succès – plus de 200 participants ! – nous avons eu l'idée de l'organiser régulièrement. Une année sur deux et non tous les ans car alternativement, se tient l'université nationale de la négociation immobilière.

Comment se déroule-t-elle ?

O. C. : L'université régionale consiste en une journée au cours de laquelle ont lieu des formations de deux types.

Nous proposerons des formations juridiques. Nous serons heureux d'accueillir des professeurs de droit de haute renommée. Notamment, Hugues Périnet-Marquet interviendra sur le sujet de la vente de bureau et le changement d'usage ; Gwenaëlle Durand-Pasquier traitera du contentieux de l'offre acceptée et du mandat de vente ; Matthieu Poumarède et Lawrence Van de Woestyne se pencheront sur l'actualité en droit de l'urbanisme ; Étienne Casimir partagera ses conseils et stratégies autour du démembrement de la propriété immobilière. Cette liste n'est pas exhaustive !

> « Pour pratiquer la négociation immobilière, il faut se former et c'est justement l'objet de cette université »

Nous proposerons aussi une formation sur la déontologie notariale et des formations plus pratiques, avec notamment les techniques de mise en vente et d'échanges avec un client, les outils pour mettre en vente plus facilement ou encore les pièges à éviter quand on crée son service de négociation.

J'invite donc vos lecteurs franciliens à se connecter sur le site « paris.universite-negociation-notariale.fr » et à choisir deux formations qui les intéresseront pour chacune des demi-journées.

Au cours de la journée, seront aussi présentés différents systèmes de mise en vente par le notariat dont certains sont innovants : l'appel d'offres, la vente sous pli cacheté, la vente aux enchères ou même la vente notariale interactive mise en place par Adenov qui connaît un fort succès depuis la crise sanitaire du Covid.

Enfin, au-delà de ces formations et présentations, l'université régionale est un lieu d'échanges et de rencontres entre confrères qui pratiquent la négociation en Île-de-France.

Quel est le point d'entrée dans la négociation notariale ?

O. C. : Aux notaires « qui ne savent pas faire », nous expliquons qu'il est possible de pratiquer la négociation en ayant

recours à la délégation (*voir SNH 7/23 inf. 9*). Il s'agit d'accompagner un client avec l'appui d'un confrère qui propose le service. Un notaire parisien peut déléguer à un notaire marseillais et ainsi, il apprendra de ce notaire marseillais. Il peut aussi déléguer à un notaire de sa région ; en Île-de-France, 70 offices et plus de 300 notaires font de la négociation. Au bout de deux ou trois mandats, il en aura assez de partager ses honoraires et il créera son propre service de négociation.

Je remarque qu'à Paris, la négociation connaît un engouement particulier. Des confrères me sollicitent régulièrement pour créer un service et développer cette activité. Pourquoi cet engouement ? Parce que c'est un service complémentaire important rendu au client. Nous l'accompagnons du début à la fin du processus de vente, ce qui le rassure d'une part et réduit les mauvaises surprises d'autre part.

Où en est Notamap ?

O. C. : Une version définitive – et bien sûr améliorable – de Notamap a été présentée en septembre dernier à Montpellier, lors du Congrès des notaires. Il s'agit d'une plateforme interactive montrant une carte de France des biens vendus par les notaires (*voir SNH 7/25 inf. 13*). C'est un produit pensé par les notaires, pour les notaires et bien évidemment, pour leurs clients. Elle donne de la visibilité à l'activité notariale. Elle est très utile, notamment aux confrères qui commencent la négociation et qui n'ont que deux ou trois biens à vendre, car elle permet au notaire de dire que sa zone de vente n'est pas limitée à son arrondissement ou son quartier, puis qu'il est capable d'accompagner et de négocier une mise en vente partout en France, avec des confrères de région notamment.

La plateforme est accessible à tous, notamment via une application à installer sur son téléphone.

Comment ressentez-vous le marché immobilier ?

O. C. : Un petit frémissement, rien d'extraordinaire. Le marché repart un peu si l'on compare à l'année dernière qui a été très compliquée. Certainement parce que les gens ont compris que les taux d'intérêt ne baisseront plus et que les vendeurs n'espèrent plus que les prix remontent. Et puis, à un moment ou à un autre, quand le besoin s'en fait sentir, il faut bien déménager !

Comment la situation évoluera au prochain trimestre ? Voilà la vraie question avec ce contexte incertain en France et dans le monde. Il m'est impossible de prédire quoi que ce soit. Je ne suis pas une voyante et surtout, étant notaire, je suis par principe, réservé et précautionneux.

Propos recueillis par Juliette Courquin

« BRÈVES »

Profession

Les vœux des commissaires de justice pour l'année 2026

En présence du ministre de la justice, Gérald Darmanin, le président de la chambre nationale des commissaires de justice, Benoît Santoire, a présenté ses vœux pour la profession. Pour l'année 2026, il souhaite une réforme de l'injonction de payer en matière civile, la lutte contre les impayés dans un contexte économique fragilisé ou encore l'amélioration de l'accès aux informations sur la solvabilité des acquéreurs. En réponse, le ministre de la justice a salué une profession qui a « *épousé la modernité* » ; il a également rappelé son soutien à la réforme de l'injonction de payer et à la procédure simplifiée de recouvrement des créances commerciales incontestées, laquelle fait actuellement l'objet d'une proposition de loi (*voir SNH 2/26 inf. 14*). Le projet de loi de finances pourrait également confier aux commissaires de justice le recouvrement des amendes pénales.

Communiqué de presse, 14-1-2025

Profession

Renouvellement du partenariat entre le CSN et Expertise France

Agence publique de coopération technique, filiale du groupe Agence française de développement (AFD), Expertise France a pour mission de renforcer durablement les politiques publiques des pays dans lesquelles elle intervient. Bertrand Savouré, président du CSN, et Jérémie Pellet, directeur général d'Expertise France, viennent de renouveler un partenariat qui a vu le jour en 2016. Il prévoit le partage d'informations et la mobilisation de l'expertise notariale dans les projets d'Expertise France à l'international, notamment en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme (LCB-FT), d'accès au droit ou de foncier. Pour 2026, les projets porteront en particulier sur la LCB-FT en Moldavie, dans les Balkans et en Asie centrale.

LinkedIn

Immobilier

Une reprise du marché certes, mais un contexte économique et politique trop incertain

Après avoir atteint un point bas en 2024, avec 845 000 ventes sur un an, le marché de l'ancien progresse de 11 % en 2025 pour atteindre 940 000 transactions. « *Le marché de l'existant retrouve des couleurs* », confirme Loïc Cantin, président de la FNAIM. Toutefois, attention car si « *le redémarrage est là […], il demeure fragile et bridé par l'immobilisme politique. […] Sans stabilité et vision d'ensemble, les signaux positifs observés ne suffiront pas à enrayer la crise structurelle que traverse le pays* ».