



CONSEIL SUPÉRIEUR  
DU NOTARIAT

**GUIDE DE LA  
NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE  
NOTARIALE  
POURQUOI / COMMENT**





## NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

### LA NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

La négociation immobilière notariale se trouve en secteur libéralisé.

Dès lors que le notaire la pratique, il doit se conformer aux règles du droit de la concurrence, autant qu'aux règles déontologiques inhérentes à la profession notariale.

« *La négociation de biens à vendre ou à louer constitue une des activités traditionnelles du notaire... Elle doit être pratiquée en vue de la réalisation d'un contrat et constitue pour le notaire une activité accessoire...* » (article 1er de l'arrêté du 27 mai 1982).

Il y a négociation lorsque le notaire, agissant en vertu d'un mandat écrit que lui a donné à cette fin l'une des parties, recherche un contractant, le découvre et le met en relation avec son mandant, soit directement, soit par l'intermédiaire du représentant du co-contractant, reçoit l'acte ou participe à sa réception.

Suite à l'article L 444-1 de la Loi n° 2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques, **il est obligatoire d'accompagner chaque perception d'honoraires de négociation d'une convention d'honoraires** qui sera signée, selon la charge, par le vendeur lors de la signature du mandat de mise en vente ou l'acquéreur, lors de la signature de l'avant contrat.

Cette convention d'honoraire doit préciser notamment le montant ou le mode de détermination des honoraires de négociation qui sera perçu par l'office en vertu du mandat en sa possession, ainsi que les divers frais et débours inhérents.

L'ensemble des dispositions relatives à la pratique de l'activité de négociation immobilière, dont celles annexées au règlement national par l'arrêté du 27 mai 1982, laisse aux notaires un espace de liberté important, dans un cadre réglementaire et déontologique qui trouve son origine dans le statut d'Officier public du notaire.

Ce guide de référence réalisé par l'INDI vise à rappeler les règles régissant l'exercice de la négociation ainsi que l'utilisation des différents outils de la profession mis à la disposition des notaires.

**Me Thierry THOMAS**

Président de l'Institut notarial de droit immobilier (INDI)



## NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

### IMMOBILIER ET DROIT DE LA CONCURRENCE

Dans une économie de marché libérale, le droit de la concurrence regroupe l'ensemble des lois et des règlements visant à garantir le maintien d'une concurrence saine et loyale entre les acteurs économiques. En Europe, il est essentiellement fondé sur une création jurisprudentielle, son développement provenant de la nécessité d'une intégration en un seul marché. Les décisions de la Cour de justice, prises dans l'optique de renforcer la Communauté et d'éliminer les barrières aux échanges commerciaux, ont donné les bases juridiques de la politique communautaire en matière de concurrence.

Le droit de la concurrence englobe les **dispositions interdisant les pratiques anticoncurrentielles**, et notamment les ententes illicites et les abus de position dominante.

La négociation immobilière est soumise aux règles de la concurrence. Le notariat doit s'y conformer strictement.



## NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

### LES REGLES DE CONCURRENCES APPLIQUEES A L'IMMOBILIER NOTARIAL

La négociation immobilière notariale se trouve en secteur libéralisé. Dès lors que le notaire la pratique, il doit se conformer aux règles du droit de la concurrence, autant qu'aux règles déontologiques inhérentes à la profession notariale.

Il y a négociation lorsque le notaire, agissant en vertu d'un mandat écrit que lui a donné à cette fin l'une des parties, recherche un contractant, le découvre et le met en relation avec son mandant, soit directement, soit par l'intermédiaire du représentant du co-contractant, reçoit l'acte ou participe à sa réception. Le client conserve de surcroît sa liberté dès lors que tout mandat a une durée limitée et peut être résilié. Il lui est également possible de demander à un autre notaire que celui mandaté pour négocier de passer l'acte de vente, le mandat se limitant à la négociation.

En application de l'article L. 444-1 du code de commerce créé par la Loi n° 2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques, il est obligatoire de prévoir une convention d'honoraires. Lorsque la négociation immobilière est confiée au notaire, la convention d'honoraires est signée par le vendeur ou le bailleur lors de la signature du mandat de mise en vente ou de location. Lorsque ce n'est pas le cas, elle est signée par l'acquéreur lors de la signature de l'avant-contrat.

Cette convention d'honoraire doit préciser notamment le montant ou le mode de détermination des honoraires de négociation qui sera perçu par l'office en vertu du mandat en sa possession, ainsi que les divers frais et débours inhérents.



## NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

### LES GROUPEMENT DE NEGOCIATION

Comme le prévoit l'arrêté de 1982 précité, les notaires ont la faculté de se grouper pour mettre en commun divers moyens dans le but d'assurer à la clientèle le meilleur service en matière de négociation. Ils peuvent, notamment, centraliser dans un fichier commun, destiné à leur information et à celle de leurs clients, les offres de vente ou de location pour lesquelles ils ont reçu mandat de rechercher un acquéreur ou un locataire.

Le groupement, qu'il ait ou non la personnalité morale, ne peut être en relation directe avec la clientèle. Ils ne peuvent, en aucun cas, avoir une activité propre de négociation. Aucun mandat ne peut être établi au nom d'un groupement et celui-ci ne peut disposer de son propre site Internet.

Il ne doit avoir, en aucun cas, une activité propre de négociation et n'est pas autorisé à faire de la publicité informative générale sur le notariat ou les services offerts à la clientèle.

L'article L. 420-1 du Code de commerce prohibe tout accord sur les prix et les tarifs ainsi que sur les échanges d'informations sensibles.

De même, les prix recommandés sont à prohiber. Le Code du Commerce sanctionne les ententes dites horizontales au sein de réseaux, qui limitent la concurrence par le prix. Les simples concertations sur les prix sont défendues.

Le Conseil de la concurrence (depuis 2008, Autorité de la concurrence) a considéré par exemple que constitue une entente anticoncurrentielle, la décision d'un GIE d'établir un barème de « prix indicatifs minimums conseillés » incitant les entreprises membres du GIE, potentiellement concurrentes sur un même marché, à déterminer leurs prix indépendamment de leurs propres conditions d'exploitation<sup>1</sup>.

Il est donc fortement déconseillé au sein d'un groupement de définir de prix conseillés car la politique tarifaire reste à la libre appréciation de chacun.

Toute recommandation de prix doit être évitée car elle expose à une sanction au titre du droit des ententes (c'est un abus grave en tant que tel qui expose à des amendes élevées voire disproportionnées), indépendamment de toute intentionnalité et de tout effet sur le marché (il n'est pas besoin de prouver que les acteurs économiques voulaient éliminer un concurrent).

1. Décision no 97-D-49 du 24 juin 1997



NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

# COMPRENDRE L'ESPRIT



## NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

### UNE ACTIVITÉ ACCESSOIRE :

#### Au contrat

La négociation immobilière est une activité traditionnelle pour le notariat.

Elle doit être pratiquée en vue de la réalisation d'un contrat et constitue, à ce titre, pour le notaire une activité accessoire.

#### Aux activités

La négociation immobilière est l'une des activités du notaire.

Elle se pratique comme les autres activités au sein et dans les locaux de l'Office.

### QUESTIONS

#### Puis-je installer le service négociation dans un local indépendant de mon office ?

**NON**, une organisation de cette nature est prohibée par l'article 3 alinéa 2 de l'arrêté du 27 mai 1982 qui dispose que l'activité de négociation s'exerce au sein et dans les locaux de l'office.

#### Puis-je recevoir des émoluments de négociation si je ne participe pas à l'acte ?

**NON**, le b) du 4<sup>ème</sup> de l'article annexe 4-9 au Code de commerce créé par le décret du 29 février 2016 rappelle qu'il y a négociation lorsque le notaire, agissant en vertu d'un mandat écrit que lui a donné à cette fin l'une des parties, recherche un contractant, le découvre et le met en relation avec son mandant, soit directement, soit par l'intermédiaire du représentant du co-contractant, reçoit l'acte ou participe à sa réception.

#### Dois-je limiter ma pratique de la négociation immobilière à un certain pourcentage de mon chiffre d'affaires ?

**NON**, il n'y a pas de limite dans ce sens. Comme le rappelle le b) du 4<sup>ème</sup> de l'article annexe 4-9 au Code de commerce créé par le décret du 29 février 2016, le coté accessoire de la négociation est liée, à la participation à l'acte et non au chiffre d'affaires de l'office.



## NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

### LE RESPECT DU RÔLE D'OFFICIER PUBLIC :

#### Réserve et dignité

Officier public, le notaire est tenu aux obligations de réserve et de dignité qui s'imposent à lui dans toutes ses activités.

#### Impartialité et objectivité

Le notaire ne peut exercer l'activité de négociation immobilière que dans le cadre d'un mandat, en s'abstenant de tout démarchage, directement ou par personne interposée, pour recueillir ce mandat. Il doit faire preuve d'indépendance, de loyauté, d'impartialité et d'objectivité.

### QUESTIONS

#### L'expertise préalable à la signature d'un mandat est-elle souhaitable ?

**OUI**, car elle repose sur une analyse objective du marché et constitue un élément de nature à favoriser l'impartialité de la prestation du notaire en matière de transaction immobilière.

#### Puis-je partager mes émoluments de négociation avec un agent immobilier ?

**NON**, l'article 11 alinéa 2 du règlement national indique que le notaire ne peut rémunérer de ses deniers personnels ni de ceux de la société dont il est membre, ou par quelque moyen que ce soit, les membres d'autres professions avec lesquels il collabore, ou recevoir de ceux-ci une rémunération ou un avantage direct ou indirect.

#### Puis-je accepter une offre apportée par un agent immobilier pour un bien que mon office a en mandat ?

**OUI**, en revanche, comme précisé dans le règlement national, le notaire ne peut rémunérer un autre professionnel. L'agent immobilier devra donc disposer d'un mandat de recherche de bien signé par l'acquéreur pour pouvoir se faire rémunérer directement par ce dernier.

L'office percevra de son côté son honoraire de négociation en réduisant celui-ci pour que le cumul de la rémunération de l'agent immobilier et de l'honoraire de négociation notarié ne dépasse pas la rémunération prévue au mandat.



## NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

### Quelle est la durée du mandat de vente ?

Le notariat n'est pas tenu à une durée, mais il est préférable de s'aligner sur la concurrence. Selon un avis de la Commission éthique du 16 juillet 2007, la durée d'usage est comprise entre 3 et 6 mois, reconductible de mois en mois par tacite reconduction sans pouvoir excéder un an pour un mandat non-exclusif.

### Est-il possible de proposer un mandat exclusif ?

**OUI**, s'il y a délégation aux notaires d'un groupement, car il n'y a pas entrave au libre choix du notaire.

### Quels sont les principes de la délégation du mandat de vente ?

- La faculté de délégation doit être incluse dans le mandat (à un notaire du groupement de négociation, au réseau de notaires).
- Le client doit avoir consenti à la délégation de mandat.
- Depuis le 1er mars 2016, les honoraires s'appliquent hors tarif. Le périmètre concurrentiel permet de rémunérer le notaire intervenant via une délégation et une convention d'honoraires rédigée en parallèle du mandat.
- Le client du notaire-déléguant est le notaire.
- La délégation de mandat peut être faite à un notaire ; si ce dernier est membre d'un groupement, elle est faite aux notaires du groupement : il est donc possible qu'il y ait trois notaires.
- L'honoraire de négociation doit être attaché à l'acte.

### Un notaire peut-il faire une délégation de mandat de vente à un agent immobilier ?

**NON**, toute délégation de mandat à une agence immobilière est prohibée.

### Un office peut-il apposer un flocage sur la voiture de son négociateur ?

**NON**, un officier public ne peut être identifié comme un agent immobilier.



## NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

### LA CONCILIATION AVEC LA DÉONTOLOGIE :

#### Interdictions

- les opérations de commerce
- la publicité personnelle
- le démarchage
- les enseignes
- les annonces générales
- l'affichage dans une vitrine formant devanture de boutique

#### Autorisations

- la négociation de biens à vendre ou à louer
- les groupements
- les fichiers communs
- les annonces
- la reproduction du panonceau
- les supports publicitaires

### QUESTIONS

#### Puis-je annoncer par voie de presse ou autre la création de mon service négociation ?

**NON**, une démarche de cette nature étant assimilée à un acte de publicité à caractère personnel est prohibé par l'article 13 du règlement national.

Comme défini à l'alinéa 2 de l'article 13 du règlement national, seul le notaire nommé à un Office créé à la faculté, dans les trois mois qui suivent sa prestation de serment, de faire paraître un avis de son installation, à ses frais, dans deux journaux locaux ou régionaux de son choix, renouvelé une seule fois exclusivement et suivant une formule agréée par le Conseil supérieur du notariat.

#### Puis-je faire paraître des annonces dans la presse en précisant que je dispose de nombreux biens à vendre ?

**NON**, eu égard aux dispositions de l'article 27 alinéa 1 du règlement national qui précise qu'il est interdit aux notaires de faire des annonces générales de biens à vendre ou à louer.

**A NOTER** : lors de la publication d'une annonce dans un support papier, il suffit d'ajouter l'adresse du site internet de l'office ou celle du site de la profession Immobilier.notaires.fr : cela permet de renvoyer les lecteurs aux autres annonces de l'office ou des notaires. En revanche, comme prévu par l'article 13 du décret n° 45-0117 du 19 décembre 1945 et le code de déontologie pour l'utilisation d'internet, tout renvoi vers un site commercial ou marchand est interdit.



## NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

# BIEN UTILISER LES OUTILS

**GROUPEMENTS  
VITRINES DES OFFICES  
PANNEAUX  
ANNONCES PRESSE  
GRATUITS NOTARIAUX  
INFORMATIQUE**



## NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

### GROUPEMENTS :

Arrêté du 27 mai 1982 - article 4.

Les notaires ont la faculté de se grouper pour mettre en commun divers moyens dans le but d'assurer à la clientèle un meilleur service en matière de négociation. Ils peuvent, notamment, centraliser dans un fichier commun destiné à leur information et à celle de leurs clients, les offres de vente ou de location pour lesquelles ils ont reçu mandat de rechercher un acquéreur ou un locataire.

Ces groupements doivent être constitués de telle sorte que tout notaire acceptant de respecter les conventions qui les régissent puisse y être admis. **Toute création de groupement devra être portée à la connaissance de la ou des chambres des notaires concernées. Les statuts ou règlement devront y être déposés.** Le groupement, qu'il ait ou non une personnalité morale, ne peut être en relation directe avec la clientèle. Il ne doit avoir, en aucun cas, une activité propre de négociation. Aucun mandat ne peut être établi au nom d'un groupement.

### FORME DES GROUPEMENTS

Ils prennent généralement deux formes : la forme associative sous l'égide de la loi de 1901, ou le GIE. Il existe également des réseaux informels, sans existence juridique propre.

Quant au le GIE, l'INDI déconseille cette organisation car la mise en pratique est difficile, le GIE ne pouvant apparaître vis-à-vis de la clientèle. Le GIE peut salarier des collaborateurs, mais ceux-ci ne seront pas rattachés à la CRPCEN. S'il n'est pas interdit que le GIE salarie un négociateur « mutualisé » en son sein, celui-ci aura des difficultés dans la pratique à représenter l'ensemble des offices membres. Il est donc préférable de ne pas recruter de personnel de négociation.

→ Néanmoins, cette forme peut être envisagée pour démarrer une activité, pour mettre en commun des moyens matériels, la négociation devant toujours être opérée par un office. Il peut lui être préféré l'emploi du négociateur à temps partagé entre plusieurs offices.

### QUESTIONS

**Notre groupement peut-il disposer d'un site internet pour publier les annonces de ses membres ?**

**NON**, un groupement, qu'il ait ou non une personnalité morale, ne peut être en relation directe avec la clientèle. Il est transparent, son nom ne peut apparaître.

**Notre groupement peut-il définir un tarif unique appliqué par ses membres ?**

**NON**, l'article L. 420-1 du Code de commerce prohibe tout accord, même tacite, sur les prix et les tarifs ainsi que sur les échanges d'informations sensibles. De même, les prix recommandés sont à prohiber. Le Code du Commerce sanctionne les ententes dites verticales au sein de réseaux, qui limitent la concurrence par le prix. Les simples concertations sur les prix sont défendues. Toute recommandation de prix doit être évitée car elle expose à une sanction au titre du droit des ententes.



## NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

### GROUPEMENTS (SUITE) :

#### QUESTIONS

**Notre groupement peut-il rédiger des articles de «publi-information» dans un gratuit d'annonces ?**

**NON**, seuls les organismes professionnels peuvent faire une publicité informative générale sur le notariat et les services offerts à la clientèle.

**Le groupement peut-il exercer l'activité de négociation et embaucher un clerc négociateur ?**

Le dernier alinéa de l'article 4 de l'arrêté du 27 mai 1982 interdit à un groupement de pratiquer l'activité de négociation, une structure collective ne pouvant se substituer à un notaire dans l'exercice de l'une de ses activités.

Néanmoins, un groupement disposant de la personnalité morale peut salarier un collaborateur qui se trouve à disposition de chacun de ses membres, étant rappelé qu'un groupement ne peut, même dans cette hypothèse, être en relation directe avec la clientèle qui ne connaît que les notaires membres de la structure collective.

**Puis-je créer avec mes confères locaux un gratuit d'annonces immobilières notariales ?**

**OUI**, l'article 4 de l'arrêté du 27 mai 1982 offre aux notaires la possibilité de se grouper pour mettre en commun divers moyens parmi lesquels peut figurer un journal gratuit d'annonces immobilières. La publicité faite par plusieurs notaires est par ailleurs régie par l'article 5 alinéa 2 du même texte.



## NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

### GROUPEMENTS :

# OUI

Le groupement a pour seul objet de mettre en commun des moyens.

Les mandats de mise en vente sont donnés par les clients à leur notaire.

Les notaires au sein d'un groupement peuvent proposer les annonces des autres membres.



# NON

Le groupement ne peut apparaître ou être en relation directe avec la clientèle.

Le groupement ne peut exercer l'activité de négociation.



## NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

### VITRINES

Le notaire offre à sa clientèle un service complet : conseil sur l'opportunité d'achat ou de vente, sur le prix, rédaction de l'acte, conseil sur le réemploi des fonds, la gestion des biens. Le service négociation faisant partie intégrante de l'Etude, il ne peut disposer d'entrée séparée ni d'enseigne particulière.

L'affichage dans une vitrine formant devanture de boutique est interdit (article 5 de l'arrêté du 27 mai 1982). *A contrario*, un panneau d'affichage peut être placé en dehors de l'office. Quant au support électronique, il est admis, si tant est qu'il ne soit pas éclairé la nuit, ni clignotant.

### QUESTIONS

#### Puis-je installer un panneau d'affichage en d'autre lieu que l'Etude, par exemple dans une rue commerçante ?

L'apposition de panneaux d'affichage dans un autre lieu que l'Etude ne constitue pas une infraction aux textes en vigueur. Néanmoins, une démarche de cette nature est une entorse aux obligations de réserve et de dignité. En outre elle peut être qualifiée de démarchage et de publicité à caractère personnel.

#### Puis-je apposer un panneau d'affichage derrière les fenêtres de mon Office ?

**OUI**, car il ne s'agit pas d'un affichage dans une vitrine formant devanture de boutique. Néanmoins, le panneau d'affichage ne peut comporter d'autres indications que la description du bien, avec une photo, la mention du prix et le montant des émoluments de négociation.



## NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

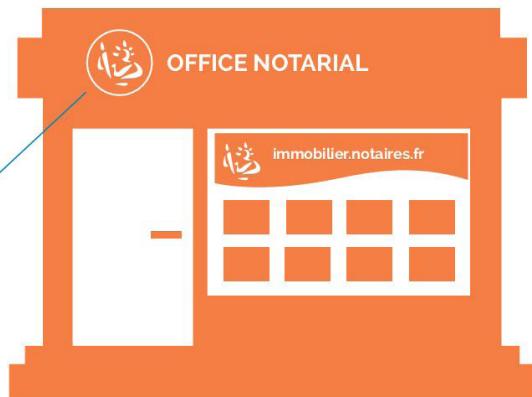
### VITRINES

# OUI

L'activité de l'office est globale : le service négociation fait partie intégrante de l'étude.

L'affichage extérieur n'est pas interdit.

L'office est signalé par le panonceau.



# NON

Aucune mention sur un service ou une compétence.

Le « service négociation » ne peut bénéficier d'une entrée spécifique.

Le notaire ne peut pas mettre en avant son appartenance à un réseau.

Officier public, le notaire ne peut agir comme un commerçant. L'affichage dans une vitrine formant devanture de boutique est interdit.



## NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

### PANNEAUX

Le panneau apposé sur le bien à vendre a pour seul objet d'informer le public que l'immeuble, pour lequel le notaire est mandaté par son client, est à vendre ou à louer.

Les obligations de réserve et de dignité commandent la discrétion dans le dispositif employé.

Dès que la vente est réalisée, le panneau, ayant rempli son objet, doit être retiré.

### QUESTIONS

#### Quelles sont les informations susceptibles d'être mentionnées sur un panneau ?

Seules les mentions «A VENDRE» ou «A LOUER» accompagnées du nom du notaire détenteur du mandat et des coordonnées téléphoniques de l'Office peuvent apparaître sur un panneau.

L'insertion de la «Marianne» est fortement conseillée.

Toute référence à un groupement est prohibée.

L'ajout de l'adresse du site internet de la profession Immobilier.notaires.fr est possible car elle permet de renvoyer les acquéreurs potentiels à toutes les informations concernant l'annonce et aux autres annonces des notaires.

En revanche, tout renvoi vers un site marchand ou commercial est interdit.

#### Puis-je utiliser un panneau « Vendu » ?

**OUI**, mais à la condition que ce panneau ne comprenne aucune mention personnelle (nom, site internet...) ou pouvant laisser penser que la publicité est faite à titre personnelle. Il est conseillé d'utiliser le modèle de panneau fourni par la profession avec la mention « Vendu par mon notaire » accompagné de la Marianne et de l'adresse du site de la profession Immobilier.notaires.fr.

#### Les panneaux apposés sur les biens à vendre ou à louer doivent-ils répondre à des normes de fabrication précises (dimensions, couleurs...) ?

**NON**, les notaires exerçant la négociation sont libres du choix des caractéristiques physiques des panneaux, dans le respect toutefois des obligations de réserve et de dignité qui s'imposent à tout Officier public. En outre, les panneaux ne doivent en aucun cas constituer le support d'une publicité personnelle.



## NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

### PANNEAUX (À VENDRE/ À LOUER)

# OUI

L'insertion de la «Marianne» est recommandée.

Mention des nom et coordonnées du notaire titulaire du mandat.



# NON

L'utilisation de sigle ou de logo est proscrite.

Le groupement est «transparent». Son nom ne peut apparaître.

Lorsque la vente est réalisée le panneau doit être retiré.

L'indication «vendu» associée au nom du notaire ou de l'office est interdite.

L'indication de l'Office doit rester discrète, toute publicité personnelle étant interdite.

Pas de référence au service négociation de l'Office.



## NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

### PANNEAUX (À VENDRE/ À LOUER)

# OUI

Le texte « Vendu par mon notaire » associé à la Marianne et renvoi vers le site immobilier de la profession.



# NON

S'agissant d'un acte de publicité, l'indication de l'office ne peut apparaître.

Le renvoi au site de l'office ou à un site commercial est interdit.

L'utilisation de sigle ou de logo est proscrite.



## NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

### ANNONCES

Afin d'assurer la publicité des biens à vendre pour lesquels il est mandaté, le notaire peut, seul ou avec des confrères, diffuser des annonces.

Les groupements ne peuvent entreprendre en leur nom des actions de publicité dans la mesure où une structure collective ne peut recevoir de mandat.

Les annonces, qu'elles soient publiées dans la presse ou sur internet, doivent faire référence aux nom, adresse, coordonnées téléphoniques et numéros de SIREN et TVA intra-communautaire du notaire détenteur du mandat, afficher le prix TTC et offrir une description succincte mais fidèle du bien à vendre.

L'insertion de la «Marianne» est recommandée.

Tout autre logo ou signe graphique visant à personnaliser l'annonceur est interdit.

### QUESTIONS

#### Puis-je diffuser une publicité suite à la signature d'un mandat de recherche ?

**OUI**, mais une telle annonce doit porter sur un bien défini et correspondre à un mandat effectif.

Une annonce trop générale ou une multiplication d'annonces de biens à acquérir seraient considérées comme une annonce générale, prohibée, ou comme du démarchage, également interdit.

#### Suis-je tenu de respecter certaines obligations en matière d'affichage des prix ?

**OUI**, les dispositions de l'arrêté du 10 janvier 2017 relatif à l'information des consommateurs par les professionnels intervenant dans une transaction immobilière s'appliquent à tout professionnel qui intervient pour mettre en relation acquéreurs ou locataires et vendeurs ou bailleurs de biens immobiliers. A ce titre, l'affichage des prix est également obligatoire dans l'office.

#### Puis-je diffuser mes annonces sur des sites commerciaux comme LeBonCoin ou Facebook ?

**OUI**, en veillant à ce que ses annonces paraissent en respectant les obligations en la matière, il est conseillé aux offices de multi diffuser leurs annonces sur des sites non notariaux, utilisés par les particuliers ou les agences immobilières, afin de toucher une clientèle plus large.

#### Puis-je annoncer qu'il s'agit d'une «sélection» de mon fichier ?

**NON**, car il s'agirait d'une publicité générale et non plus spéciale. Chaque publication doit avoir pour objet une ou plusieurs affaires déterminées. Une publicité générale de biens à vendre, à acquérir ou à louer est interdite.

#### Puis-je afficher sur une annonce qu'il s'agit d'un mandat exclusif ?

**NON**, car il s'agirait d'une publicité personnelle mettant en avant une caractéristique non liée au bien immobilier mais à une prestation de l'étude.



## NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

### UNE ANNONCE IMMOBILIÈRE DANS LES RÈGLES

L'arrêté du 10 janvier 2017 relatif à l'information des consommateurs par les professionnels intervenant dans une transaction immobilière a rénové les modalités d'affichage des annonces immobilières relatives à la vente, à la location ou à la sous-location non saisonnière.

Ce texte, entré en vigueur le 1er avril 2017, a remplacé l'arrêté du 29 juin 1990 relatif à la publicité des prix pratiqués par des professionnels intervenant dans les transactions immobilières. Le texte ne distingue pas les professionnels soumis à la Loi Hoguet. Il inclut donc les notaires qui pratiquent la négociation.

#### Important

**La pratique consistant à « basculer » les honoraires du vendeur vers l'acquéreur est prohibée ; elle est susceptible de constituer une pratique commerciale trompeuse, les honoraires étant juridiquement rattachés au mandat.**

Le texte pose le principe de l'affichage des prix « effectivement pratiqués ». Seuls les rabais exceptionnels étant autorisés par le droit de la consommation, les offices doivent veiller à percevoir effectivement les prix affichés. Dès lors, sont interdites les « fourchettes de prix », toutes les prestations devant être fixées. Sont exclues les négociations systématiques des émoluments ou des baisses trop importantes qui ne seraient pas justifiées. La DGCCRF indique « que les dérogations au barème ne peuvent intervenir que dans des limites proches des conditions pratiquées seulement à la baisse et pour des affaires particulières ».

### AFFICHAGE DU TARIF

Le prix des prestations doit être indiqué TTC. Pour les annonces de vente, la charge des honoraires de négociation, acquéreur ou vendeur, doit être spécifiée.

Pour la DGCCRF, si les honoraires sont à la charge de l'acquéreur, les annonces doivent comporter le prix hors honoraires, mais le prix qui doit immédiatement apparaître au consommateur est le prix honoraires inclus. Si les honoraires sont à la charge du vendeur, « seul le prix de vente hors honoraires doit être mentionné » ([www.economie.gouv.fr/dgccrf](http://www.economie.gouv.fr/dgccrf) > Publications > Fiches pratiques > Agent immobilier).

Quand l'honoraire est fonction de la valeur du bien ou du loyer, l'affichage doit préciser le barème appliqué avec les tranches de prix et les éléments de calcul. Le caractère cumulatif des tranches doit être précisé de manière intelligible et en caractères très apparents.

Exemple :

NEGOCIATION IMMOBILIERE	
Confiez la vente de votre bien immobilier à un notaire	
De 0 à 80 000€ TTC	6 % TTC
Au-delà de 80 000€ TTC	3 % TTC
Les honoraires de négociation sont calculés en cumulant les résultats des tranches ci-dessus.	



## NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

### UNE ANNONCE IMMOBILIÈRE DANS LES REGLES

Les tarifs et barèmes des prestations en matière de négociation immobilière doivent être affichés :

- dans les offices, de manière visible et lisible, et sur chaque affichage hors de l'office,
- sur leur site Internet,
- sur toute page dédiée à l'activité professionnelle (Facebook, etc.),
- dans les annonces, par un lien hypertexte (via une mention « consultez nos tarifs »).

Le tarif doit être accessible en deux « clics » maximum. Prévoir par exemple un onglet « Tarifs » en page d'accueil du site de l'office (cf. note de la DGCCRF du 10 mars 2017).

### MENTIONS REQUISES DANS LES ANNONCES POUR LA VENTE

Avec les honoraires à charge de l'acquéreur, le prix est exprimé honoraires inclus et exclus. Le prix honoraires inclus (TTC) doit apparaître en premier, dans une taille de caractère plus grande.

Exemple :

**Montant : 145 572 €**

Dont Prix de vente : 140 000 €

Dont HN\* : 5 572 € (4%)

Charge acquéreur

Si les honoraires sont supportés par le vendeur, le prix affiché ne doit juridiquement pas les inclure.



## NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

### MENTIONS REQUISSES DANS LES ANNONCES DE LOCATION

Toute publicité relative à la location ou à la sous-location non saisonnière d'un bien déterminé, doit, quel que soit le support, indiquer :

- Le montant du loyer mensuel, augmenté le cas échéant du complément de loyer et des charges récupérables, suivi de la mention « par mois » et, s'il y a lieu, de la mention « charges comprises ». Celles-ci peuvent respectivement être abrégées en « /mois » et « CC » sur les supports physiques.
- Le cas échéant, le montant des charges récupérables inscrit dans le contrat de location et dans tous les cas les modalités de règlement desdites charges.
- Le cas échéant, le montant du complément de loyer exigé (pour les biens visés par l'article 17 de la loi n° 89-462 du 6 juillet 1989).
- Le montant du dépôt de garantie.
- Le cas échéant, le caractère meublé de la location.
- Le montant total TTC des honoraires du professionnel mis à la charge du locataire, suivi ou précédé de la mention « honoraires charge locataire » ou « HCL » sur les supports physiques.
- Montant TTC des honoraires à la charge du locataire dus au titre de la réalisation de l'état des lieux.
- La commune (et l'arrondissement le cas échéant) de situation du bien.
- Sa surface en mètres carrés de surface habitable.

Ces deux dernières indications permettent au consommateur de vérifier que le plafonnement des honoraires de location fixé par la loi Alur est bien respecté.



## NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

### ANNONCES

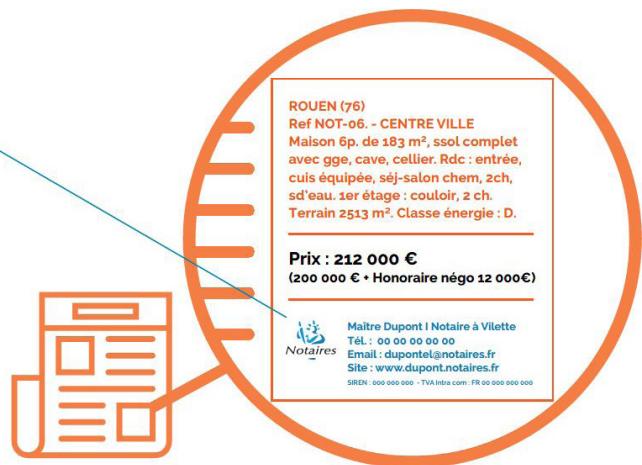
# OUI

Le notaire doit indiquer les coordonnées de son office : nom, téléphone, mail et SIREN.

Les informations concernant le bien immobilier sont factuelles.

L'insertion de la «Marianne» est recommandée.

Si les émoluments de négociation sont à la charge de l'acquéreur, le montant TTC de la rémunération doit être indiqué.



# NON

Toute publicité personnelle est interdite.

Tout sigle ou logo autre que la Marianne est interdit.

Destinée à faciliter la vente d'un bien immobilier, l'annonce presse ne comporte que les caractéristiques de ce bien.

Une annonce ne concerne que les biens pour lesquels le notaire est mandaté.





## NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

### GRATUITS

Afin d'assurer la publicité des biens à vendre pour lesquels il est mandaté, le notaire peut, seul ou avec des confrères, diffuser des annonces.

Les groupements ne peuvent entreprendre en leur nom des actions de publicité dans la mesure où une structure collective ne peut recevoir de mandat.

Les annonces, qu'elles soient publiées dans la presse ou sur internet, doivent faire référence aux nom, adresse, coordonnées téléphoniques et numéros de SIREN et TVA intracommunautaire du notaire détenteur du mandat, afficher le prix TTC et offrir une description succincte mais fidèle du bien à vendre.

Tout logo identifiant un Office ou un groupement est strictement interdit. Seule l'insertion de la «Marianne» est autorisée.

### QUESTIONS

#### Puis-je informer la clientèle, dans le gratuit d'annonces, de la nomination de mon associé ?

**NON**, seul le notaire nommé à un Office créé peut, dans les trois mois de sa prestation de serment, faire paraître un avis de son installation suivant une formule agréée par le Conseil supérieur du notariat (article 13 alinéa 2 du règlement national). Tout autre avis constituerait une publicité personnelle interdite.

#### Puis-je signer un article dans un journal gratuit ?

**NON**, car il s'agit directement ou indirectement d'une publicité informative sur la profession qui doit émaner des organismes professionnels. Même si l'article traite d'un sujet d'ordre juridique ou fiscal, il ne peut être signé par le notaire rédacteur qui commetttrait alors un acte de publicité personnel.



## NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

GRATUITS

# OUI

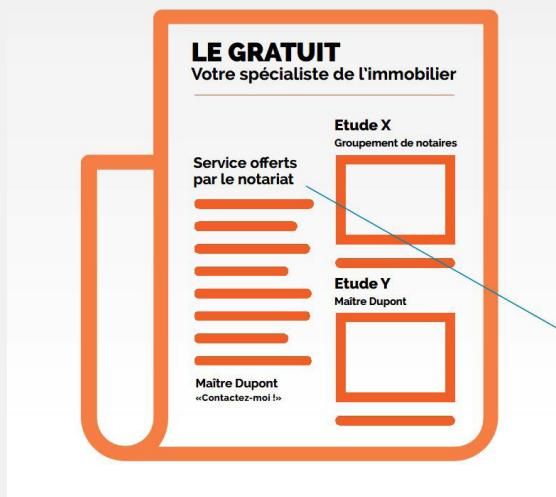
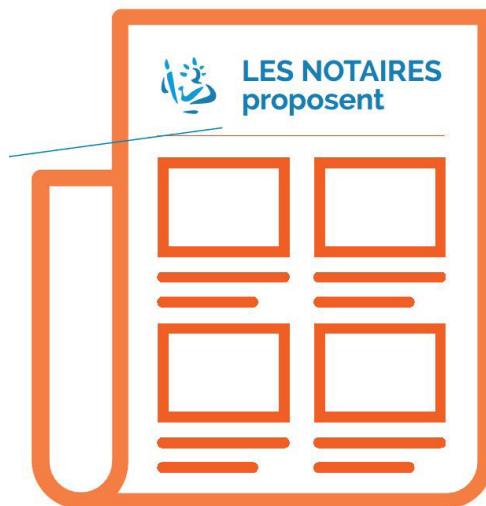
Seul un groupe d'offices peut éditer un gratuit contenant des annonces immobilières.

Un organisme professionnel ne peut, en tant que tel, le faire.

L'insertion de la «Marianne» est recommandée.

Les offres renvoient le lecteur vers le notaire détenteur du mandat.

Seuls les organismes professionnels, statutaires ou non, sur le plan national, régional ou départemental, peuvent faire une publicité informative générale sur les services proposés par la profession.



# NON

Tout autre sigle que la Marianne est interdit.

L'existence d'un groupement ne peut apparaître.

Seules les offres de ventes sont mises en valeur.

Seuls les organismes professionnels, statutaires ou non, sur le plan national, régional ou départemental, peuvent faire une publicité informative générale sur les services proposés par la profession.



## NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

### INTERNET ET AUTRES MÉDIAS

Téléphone, internet, réseau informatique, média sociaux, vidéo, visite virtuelle... Tout support peut être utilisé.

Les annonces diffusées doivent néanmoins être conformes à l'ensemble des dispositions régissant la publicité en matière de vente d'immeubles.

Tout démarchage par le biais de ces supports reste interdit.

En revanche, les messages d'attente téléphoniques peuvent faire état des services offerts à la clientèle. Les notaires peuvent également recourir à internet pour constituer un fichier commun dans la mesure où les annonces font référence au notaire détenteur du mandat.

### QUESTIONS

#### Puis-je téléphoner au propriétaire d'un bien mis en vente par voie de presse pour lui proposer mes services ?

**NON**, un appel de cette nature constituerait un acte de démarchage prohibé. Toutefois, muni d'un mandat de recherche correspondant au bien proposé, le notaire peut contacter le propriétaire vendeur pour la stricte exécution de son mandat. Cette démarche ne doit en aucun cas avoir pour objet de recueillir un mandat de la part du vendeur.

#### Puis-je utiliser un écran dans ma salle d'attente pour présenter les biens à vendre ?

**OUI**, ce procédé de publicité et d'information sur les biens à vendre peut être utilisé à condition que l'appareil soit installé à l'intérieur des locaux de l'Office.

#### Puis-je créer un site internet pour mon office et publier mes annonces dessus ?

**OUI**, cette forme de communication est conseillée. Elle doit néanmoins répondre aux exigences définies par le Code de déontologie notariale pour l'utilisation d'internet (en ligne sur le portail Réal) notamment en disposant d'un numéro d'agrément délivré par son instance.

#### Puis-je utiliser les réseaux sociaux pour publier mes annonces immobilières ?

**OUI**, un Guide des médias sociaux à l'usage des notaires, des offices et des instances a été publié par la profession. Il présente les règles de bonnes pratiques et de bon usage des réseaux sociaux ainsi qu'un tableau récapitulatif des usages selon les profils qu'il convient de respecter.

**A NOTER :** Ce type de communication n'a d'intérêt que si les pages publiées sur les média sociaux sont animées régulièrement et de façon qualitative. Sans cela, la visibilité sera nulle voire même contre-productive.



## NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

### INTERNET ET AUTRES MÉDIAS

# OUI

Bien que ces fichiers résultent d'une démarche collective, chaque bien doit faire référence au notaire mandaté.

Les serveurs informatiques constituent, non des supports de promotion individuelle, mais des outils permettant d'accéder aux fichiers communs.

Si l'honoraire de négociation est à la charge de l'acquéreur, le montant TTC de la rémunération doit être obligatoirement affiché.



# NON

Les serveurs informatiques constituent, non des supports de promotion individuelle, mais des outils permettant d'accéder aux fichiers communs.



NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

# CONNAÎTRE LES TEXTES



## NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

### CONNAÎTRE LES TEXTES

#### Décret du 26 février 2016

##### Art. annexe 4-9

I. -Sont notamment réalisées par les professions concernées dans les conditions prévues au troisième alinéa de l'article L. 444-1, les prestations dont la liste suit :

4° S'agissant des notaires :

- b)° Les négociations, définies comme les prestations par lesquelles le notaire, agissant en vertu d'un mandat écrit que lui a donné à cette fin l'une des parties, recherche un co-contractant, le découvre et le met en relation avec son mandant, soit directement, soit par l'intermédiaire du représentant de ce cocontractant, reçoit l'acte ou participe à sa réception ;
- h) Les ventes de fonds de commerce, d'éléments de fonds de commerce, d'unités de production, de branches d'activité d'entreprise ;
- j) Les ventes par adjudication volontaire de meubles et objets mobiliers, d'arbres en détail et de bateaux.

II. -Sauf stipulation contraire, l'honoraria de la négociation mentionnée au b du I est à la charge de celle des parties qui supporte les frais de l'acte.

Les frais de publicité nécessaires à la recherche d'un co-contractant sont à la charge du notaire. Cependant, le mandant peut s'obliger à les lui rembourser sur justification dans la limite d'une somme précisée dans le mandat.

III. -Les honoraires de la négociation et de la transaction, respectivement mentionnées aux b et c du 4° du I, sont exclusifs l'un de l'autre.

#### Règlement national

**4.2.1** - Le notaire doit laisser s'exercer le libre choix du client, et s'abstenir de démarches tendant à détourner ce choix ou bien encore s'abstenir de tirer profit de manœuvres extérieures qui auraient pour résultat de détourner ce choix.

Une concurrence saine, franche et loyale, reposant sur la qualité du service, est la garantie de ce choix, facteur d'émulation et de progrès.

**4.2.2** - Afin de sauvegarder son impartialité et de respecter la clientèle de ses confrères, le notaire ne peut rémunérer de ses deniers personnels ou de ceux de la société dont il est membre, ou par quelque moyen que ce soit, les membres d'autres professions avec lesquels il collabore, ou recevoir de ceux-ci une rémunération ou un avantage direct ou indirect.

Le paiement d'un service effectivement fourni dans le respect du règlement ou des accords interprofessionnels peut être effectué.

**4.2.3** - Dans le même esprit, tout notaire désigné par un tiers ou choisi par une collectivité publique, un établissement public ou un organisme financier doit faire connaître à l'avance aux parties à l'acte qu'ils sont en droit d'être assistés par un notaire de leur choix, sans qu'il en résulte une augmentation des frais et des émoluments, et ce, pour s'abstenir de tirer avantage de sa situation au détriment de ses confrères.



## NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

### 4.4.1 - Toute publicité à caractère personnel est interdite au notaire.

Seuls les organismes professionnels nationaux, régionaux et départementaux peuvent faire, par tout moyen à leur convenance, une publicité informative générale sur le notariat, les services qu'il peut offrir et les moyens dont il dispose pour répondre aux besoins de la clientèle.

Toute autre communication à l'attention du public peut faire l'objet d'un contrôle a posteriori par la chambre des notaires en vue de vérifier sa conformité aux règles déontologiques.

### 4.4.2 - Tout office notarial peut disposer d'un site Internet sous réserve d'avoir obtenu l'agrément de la chambre, de publier ce numéro d'agrément sur le site, de respecter la charte graphique et de se conformer aux règles déontologiques.

Toute adresse électronique utilisée par un notaire dans le cadre de sa profession doit être conforme au plan de nommage approuvé par le Conseil supérieur du notariat.

### 4.4.3 - Dans les trois mois de la survenance d'un changement de titulaire d'un office, de l'accueil d'un nouvel associé, du transfert des locaux, de l'ouverture ou de la fermeture d'un bureau annexe, le notaire est autorisé à faire paraître à ses frais deux avis de presse suivant une formule agréée par la chambre.

En cas de création d'office, trois avis peuvent être publiés dans un délai maximum de six mois à compter du jour de la prestation de serment.

## Art. 10 : Panonceaux, panneaux et signalisation

**10.1** - Les offices de notaires et les bureaux annexes doivent obligatoirement être indiqués par des panonceaux, au nombre de quatre au plus, portant le type de la République, sans autre légende que le mot « notaire ».

**10.2** - Les offices de notaires et les bureaux annexes peuvent faire l'objet de panneaux (ou autres signalétiques) complémentaires dans les conditions fixées par la chambre.

Les panneaux peuvent être lumineux ou éclairés de l'extérieur aux heures d'ouverture de l'office. Les lumières clignotantes sont interdites. Ces indications n'auront d'autre légende que le mot « notaire » ou « office notarial ».

**10.3** - La signalisation de l'office peut être faite dans la commune d'implantation des locaux à l'identique de celle des bâtiments administratifs.

## Art. 31 : Principes généraux de la négociation

La négociation de biens à vendre ou à louer constitue une des activités traditionnelles du notaire.

Il est interdit aux notaires de faire des annonces générales de biens à vendre, à acquérir ou à louer, ainsi que de capitaux à placer ou à emprunter.

Tous actes de publicité ne peuvent être faits par les notaires que s'ils en sont chargés par les clients et seulement pour les affaires dont ils s'occupent : chaque publication doit avoir pour objet une ou plusieurs affaires spéciales et déterminées.

A cet effet, ils peuvent utiliser tout support publicitaire dans le respect des usages définis par la chambre dont ils dépendent.

Ils respecteront au titre de cette activité les règles édictées par l'arrêté de Monsieur le garde des Sceaux, ministre de la Justice en date du 27 mai 1982 qui demeurera annexé.



## NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

### **Arrêté du 10 janvier 2017 relatif à l'information des consommateurs par les professionnels intervenant dans une transaction immobilière**

Le texte, entré en vigueur le 1er avril 2017, abroge et remplace à cette date l'arrêté du 29 juin 1990 relatif à la publicité des prix pratiqués par des professionnels intervenant dans les transactions immobilières.

#### **Article 1**

Les dispositions du présent arrêté s'appliquent à tout professionnel qui, à quelque titre que ce soit, intervient pour mettre en relation acquéreurs ou locataires et vendeurs ou bailleurs de biens immobiliers.

Elles ne s'appliquent pas aux personnes physiques ou morales qui interviennent en tant que simples supports des annonces immobilières.

#### **Article 2**

**I. -** Les professionnels visés à l'article 1er sont tenus d'afficher les prix effectivement pratiqués des prestations qu'ils assurent, notamment celles liées à la vente, à la location de biens et à la gestion immobilière, en indiquant pour chacune de ces prestations à qui incombe le paiement de cette rémunération.

**II. -** Les prix des prestations doivent être indiqués toutes taxes comprises.

**III. -** Lorsque ces prix sont fixés en fonction de la valeur du bien vendu ou du montant du loyer, l'affichage prescrit au I du présent article doit indiquer le ou les montants prélevés, en précisant, le cas échéant, les tranches de prix correspondantes, et faire apparaître tous les éléments permettant de calculer les prix. Le cas échéant, une mention intelligible et figurant en caractère très apparents précise le caractère cumulatif des tranches entre elles.

**IV. -** Les informations prévues aux I à III du présent article sont affichées de façon visible et lisible :

**1°** A l'entrée des établissements recevant de la clientèle ;

**2°** Depuis l'extérieur sur la vitrine desdits établissements dans le même format et au même emplacement que celui normalement alloué aux annonces de vente ou de location ;

**3°** Sur chaque vitrine publicitaire située hors établissement destinée aux publicités de vente, de location ou de sous-location du professionnel. Lorsque cette vitrine est partagée par plusieurs professionnels, une mention précisant la possibilité de consulter le barème sur simple demande peut être substituée.

Elles doivent également être aisément accessibles sur tout service de communication au public en ligne dédié au professionnel et à partir de toute publicité relative à la vente, à la location ou à la sous-location non saisonnière d'un bien déterminé effectuée sur un support dématérialisé.

**V. -** Dans les foires, les salons ou à l'occasion de toute manifestation commerciale relevant du chapitre II du titre VI du livre VII du code de commerce, les professionnels peuvent toutefois indiquer, de manière visible pour les consommateurs, sur un panneau ne pouvant pas être inférieur au format A3, la possibilité de consulter immédiatement sur place l'ensemble des informations prévues au présent article.



## NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

### Article 3

Toute publicité effectuée par l'un des professionnels visés à l'article 1er et relative à la vente d'un bien déterminé, doit, quel que soit le support utilisé, indiquer :

**1°** Le prix de vente du bien objet de la publicité. Le cas échéant, ce prix comprend obligatoirement la part des honoraires du professionnel à la charge de l'acquéreur et est exprimé à la fois honoraires inclus et exclus. La taille des caractères du prix du bien mentionné honoraires inclus est plus importante que celle du prix du bien hors honoraires. Le prix de vente ne peut en aucun cas inclure la part des honoraires à la charge du vendeur ;

**2°** A qui incombe le paiement des honoraires du professionnel à l'issue de la réalisation de la transaction ;

**3°** Le montant toutes taxes comprises (TTC) des honoraires du professionnel qui sont à la charge de l'acquéreur, exprimé en pourcentage de la valeur dudit bien entendue hors honoraires ; ce montant est précédé de la mention « Honoraires : ».

### Article 4

I. - Toute publicité effectuée par l'un des professionnels visés à l'article 1er, et relative à la location ou à la sous-location non saisonnière d'un bien déterminé, doit, quel que soit le support utilisé, indiquer :

**1°** Le montant du loyer mensuel, augmenté le cas échéant du complément de loyer et des charges récupérables, suivi de la mention « par mois » et, s'il y a lieu, de la mention « charges comprises ». Celles-ci peuvent respectivement être abrégées en « /mois » et « CC » sur les supports physiques ;

**2°** Le cas échéant, le montant des charges récupérables inscrit dans le contrat de location et dans tous les cas les modalités de règlement desdites charges ;

**3°** Le cas échéant, pour les biens visés par l'article 17 de la loi n° 89-462 du 6 juillet 1989 susvisée, le montant du complément de loyer exigé ;

**4°** Le montant du dépôt de garantie éventuellement exigé ;

**5°** Le cas échéant, le caractère meublé de la location ;

**6°** Le montant total toutes taxes comprises des honoraires du professionnel mis à la charge du locataire, suivi ou précédé de la mention « honoraires charge locataire », pouvant être abrégée en « HCL » sur les supports physiques ;

**7°** Le cas échéant, le montant toutes taxes comprises des honoraires à la charge du locataire dus au titre de la réalisation de l'état des lieux.

II. - La publicité visée au I doit également indiquer :

**1°** La commune et, le cas échéant, l'arrondissement au sens de l'article L. 2511-3 du code général des collectivités territoriales, dans lesquels se situe le bien objet de la publicité ;

**2°** La surface du bien loué exprimée en mètres carrés de surface habitable au sens de l'article R.\* 111-2 du code de la construction et de l'habitation.



## NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

### Règles relatives à la négociation

Annexe au règlement national. Arrêté de Monsieur le Garde des Sceaux, Ministre de la Justice, en date du 27 mai 1982

#### Préambule

Conscient de ce que les besoins du public et les technologies nouvelles amènent constamment à ajuster aux réalités les services rendus par la profession, le CSN a établi, en application de l'article 26 du décret n° 71-942 du 26 novembre 1971 et en annexe au règlement national approuvé par arrêté de M. le Garde des Sceaux, Ministre de la Justice, du 24 décembre 1979 (JO, 3 janvier 1980, N.C., page 45), les règles de déontologie s'imposant aux notaires en matière de négociation de biens à vendre ou à louer.

Dès leur approbation par le Garde des Sceaux, Ministre de la Justice, ces règles seront applicables à tous les notaires.

**Article 1er** - La négociation de biens à vendre ou à louer constitue une des activités traditionnelles du notaire. Elle s'exerce conformément à la réglementation en vigueur.

Elle doit être pratiquée en vue de la réalisation d'un contrat et constitue pour le notaire une activité accessoire.

Le notaire doit respecter les obligations de réserve et de dignité qui, par tradition, s'imposent à tout Officier public.

**Article 2** - Le mandat écrit obligatoire doit indiquer le mode de calcul de l'émolument et préciser qui en sera le débiteur. Une copie doit en être remise au mandant. En vertu de son devoir de conseil, le notaire ne doit accepter de mandat que limité à une durée raisonnable tenant compte, notamment, des pratiques habituelles et usages locaux en matière de négociation et des particularités du bien à négocier.

**Article 3** - Dans l'exercice de ses activités de négociation, le notaire doit faire preuve d'indépendance, de loyauté, d'impartialité et d'objectivité. Il doit s'abstenir de tout démarchage, directement ou par personne interposée, pour recueillir un mandat. L'activité de négociation s'exerce, comme les autres activités du notaire, au sein et dans les locaux de l'Office. Cette règle ne fait pas obstacle aux déplacements nécessaires en vue de la visite des biens à vendre ou à louer ni, selon les usages en vigueur, à la tenue des adjudications hors des locaux de l'Etude.



## NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

**Article 4 - 1.** Les notaires ont la faculté de se grouper pour mettre en commun divers moyens dans le but d'assurer à la clientèle le meilleur service en matière de négociation.

Ils peuvent, notamment, centraliser dans un fichier commun destiné à leur information et à celle de leurs clients, les offres de vente ou de location pour lesquelles ils ont reçu mandat de rechercher un acquéreur ou un locataire.

**2.** Ces groupements doivent être constitués de telle sorte que tout notaire acceptant de respecter les conventions qui les régissent puisse y être admis. Toute création de groupement devra être portée à la connaissance de la ou des chambres des notaires concernées. Les statuts ou règlements devront y être déposés. Le groupement, qu'il ait ou non la personnalité morale, ne peut être en relation directe avec la clientèle. Il ne doit avoir, en aucun cas, une activité propre de négociation. Aucun mandat ne peut être établi au nom d'un groupement.

**Article 5** - Seuls les organismes professionnels, statutaires ou non, sur le plan national, régional ou départemental, peuvent faire, par tous moyens à leur convenance une publicité informative générale sur le notariat, les services qu'il peut offrir et les moyens dont il dispose pour répondre aux besoins de la clientèle. La publicité sur les biens à vendre ou à louer, peut être faite, dans le respect de l'article 27 du règlement national, soit pour un seul bien par un ou plusieurs notaires, soit pour plusieurs biens par un même notaire, soit pour plusieurs biens par plusieurs notaires sur la même annonce à la condition que chaque offre puisse être attribuée au notaire détenteur du mandat.

La reproduction dans les publicités du panonceau notarial est autorisée. L'affichage dans une vitrine formant devanture de boutique est interdit.

**Article 6** - Les inspecteurs des Offices contrôleront les conditions d'exercice de l'activité de négociation et le respect des règles de déontologie applicables en la matière.



# CONSEIL SUPÉRIEUR DU NOTARIAT



60 boulevard de la Tour-Maubourg - 75007 Paris  
Tél : 01 44 9 30 00 - Fax : 01 44 90 30 30 - [www.notaires.fr](http://www.notaires.fr)