



Tout savoir pour bien acheter !

Vous disposez de nombreuses pistes pour dénicher la perle rare : bouche à oreille, petites annonces dans la presse généraliste ou spécialisée, sites Internet, notaires...

À quelle porte frapper ? Voici quelques conseils pour éviter de perdre du temps et de l'énergie. Il y a ceux qui font confiance à leur flair, écumant les rues le nez au vent, se contorsionnent pour apercevoir les annonces accrochées aux balcons...

Certes, leurs efforts peuvent être couronnés de succès. Mais gare aux déconvenues, surtout au niveau du prix. Et il y a les autres ! Ceux qui, méthodiques et efficaces, consultent les journaux et les sites spécialisés, font confiance à des professionnels de la vente immobilière comme les notaires.



en
direct

Pour entrer chez vous, entrez chez votre notaire !

La mission du notaire ne se cantonne pas aux successions, contrat de mariage et rédaction de testaments. La négociation immobilière est une activité traditionnelle du notariat. De plus en plus de notaires sont à votre service pour vendre ou acheter un bien.

En intervenant dans le cadre de successions ou de divorces, le notaire est au courant des logements mis en vente. En tant que professionnel, il a connaissance des dernières tendances du marché immobilier. Bref, le notaire connaît les bons plans souvent avant tout le monde !

Un homme de conseil

Vous pouvez interroger directement un notaire dans la région qui vous intéresse. Même s'il ne pratique pas l'activité de négociation immobilière, il peut être informé des biens à vendre. Il est, en effet, sou-

vent consulté par ses clients pour estimer leur bien. Il bénéficie aussi des connaissances inhérentes à la profession du notariat : connaissance de l'expertise, du droit immobilier, de la fiscalité et de la gestion de patrimoine. Parfaitement informé de la législation, il est capable de donner des conseils éclairés sur les incidences patrimoniales et fiscales qui découlent de la transaction.

Avec le notaire, les clients sont assistés tout au long de la transaction immobilière. Ils ont la garantie de la sécurité juridique d'un officier ministériel. La négociation notariale se pratique dans le respect d'une éthique et d'une déontologie. De par son statut d'officier public, le notaire est responsable financièrement et juridiquement des actes qu'il établit et engage sa responsabilité sur chaque opération. Il répond parfaitement à vos préoccupations

lors d'une transaction immobilière :

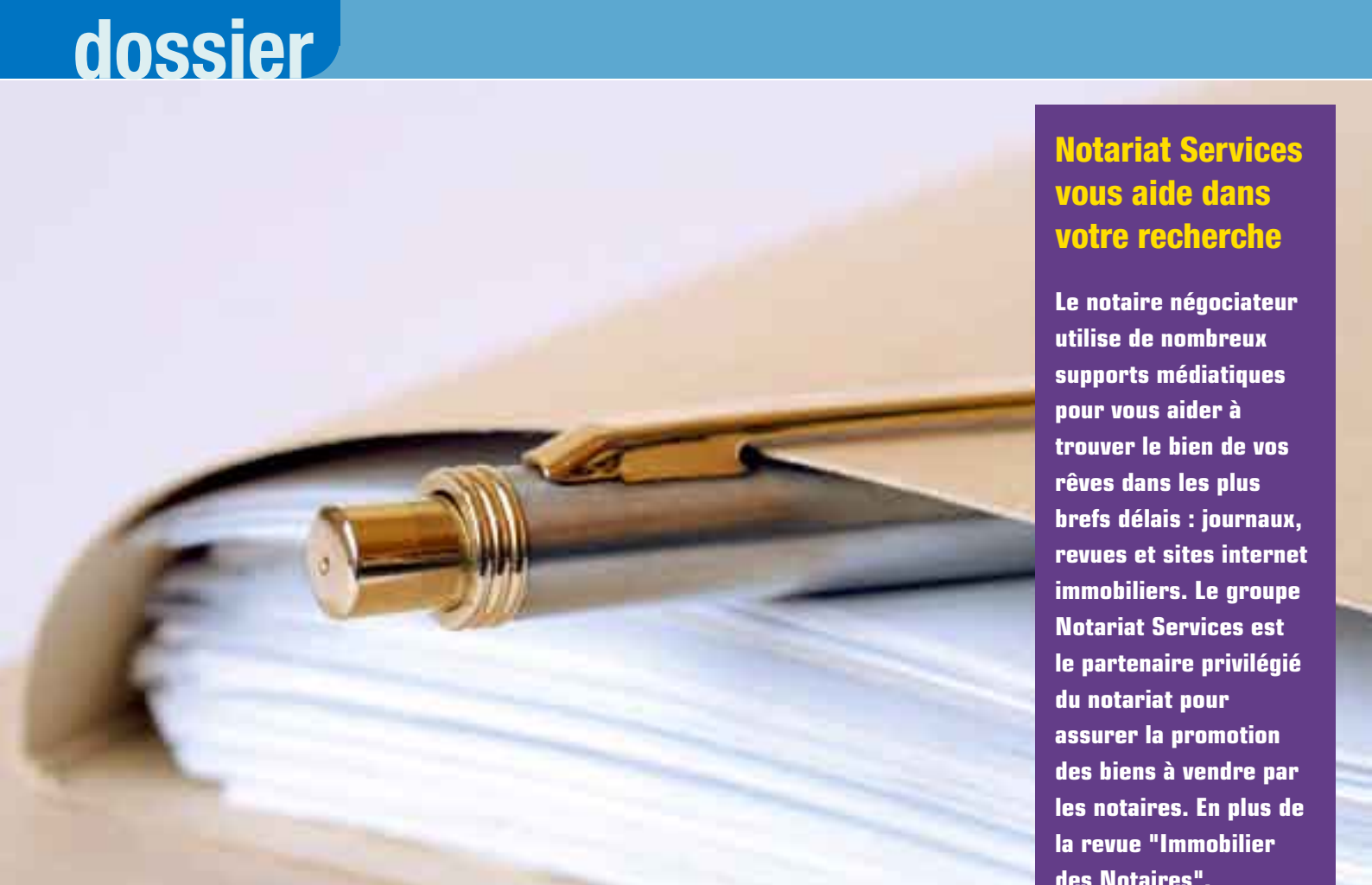
- **la recherche de la sécurité juridique et économique**, grâce à une information objective sur les prix pratiqués ;

- **un besoin de transparence et de conseils**. En effet, la négociation immobilière notariale se caractérise par une réglementation qui en définit les modalités d'exercice, mais aussi et surtout



LE CLIN D'OEIL

- 44 % des études françaises font de la négociation
- C'est en Bretagne (Loire-Atlantique, Ille-et-Vilaine, Côtes-d'Armor, Finistère, Morbihan) que la négociation notariale est la plus pratiquée avec 97 % des études. En seconde position, on trouve le Nord (Pas-de-Calais, Nord, Aisne, Oise, Seine-Maritime) avec 88 % des études.



par un conseil personnalisé sur les conséquences patrimoniales, financières et fiscales de l'opération envisagée.

Interlocuteur unique pour trouver et acheter un bien

Conciliant une bonne connaissance du prix du marché à de sérieuses compétences juridiques, le notaire est un "atout maître" dans votre projet immobilier. Il a l'avantage de pouvoir suivre le dossier de A à Z, de la publicité de votre annonce aux formalités administratives, en passant par l'avant-contrat et bien sûr l'acte de vente définitif. Il vous évite la multiplication des intermédiaires, les frais qui en découlent et les risques d'erreurs.

Votre projet en 5 étapes

Votre notaire va vous aider à accomplir différentes étapes de votre projet.

Étape 1 Accueil à l'étude

Tout d'abord, le notaire vous accueillera dans son étude et étudiera votre projet avec vous. Cette mission pourra être confiée à un de ses collaborateurs, le négociateur immobilier.

Étape 2 Présentation des biens à vendre

Il consultera le fichier de biens qu'il a en "magasin". Si aucun bien ne correspond à vos attentes et à votre budget, il pourra vous faire signer un "mandat de recherche", ce qui lui permettra de démarcher des propriétaires et de négocier en votre nom. De plus, de nombreux notaires travaillent en réseau et ont ainsi accès à une importante variété de biens à vendre.

Étape 3 Organisation des visites

Une fois la perle rare trouvée, il organisera les visites des biens que vous aurez sélectionnés ensemble.

Étape 4 Élaboration du dossier d'acquisition

Le notaire vous donnera des conseils sur la construction juridique de l'opération (SCI, indivision...). Si vous parvenez à un accord, celui-ci sera concrétisé dans un avant-contrat répertoriant les caractéristiques du bien et définissant les conditions de la vente. Enfin, le notaire s'assurera que tous les diagnostics obligatoires ont bien été réalisés.

Étape 5 Signature de l'acte notarié

Ce n'est qu'après la collecte de tous ces éléments que les parties pourront passer à la phase finale : la signature du contrat de vente.



Notariat Services vous aide dans votre recherche

Le notaire négociateur utilise de nombreux supports médiatiques pour vous aider à trouver le bien de vos rêves dans les plus brefs délais : journaux, revues et sites internet immobiliers. Le groupe Notariat Services est le partenaire privilégié du notariat pour assurer la promotion des biens à vendre par les notaires. En plus de la revue "Immobilier des Notaires", Notariat Services édite des journaux gratuits d'annonces immobilières que vous pouvez consulter et télécharger sur le site www.journal-des-notaires.com. À ce jour, 40 journaux répartis sur 50 départements sont distribués à plus de 65 millions d'exemplaires chaque année. Vous pouvez également retrouver sur le site immobilier national de Notariat Services un large choix d'annonces immobilières sur toute la France ainsi que des conseils juridiques. Pour cela, il vous suffit de taper : www.immonot.com

sur
internet

L'immobilier tisse sa toile



De plus en plus d'acquéreurs trouvent leur bonheur en naviguant sur internet. Les avantages de ce support sont indéniables, son principal atout étant sa rapidité. Là encore, privilégiez les sites professionnels pour éviter toutes déconvenues. Internet est là pour vous faire gagner beaucoup de temps ! Zoom sur les avantages de l'immobilier en ligne.

Rapidité et efficacité

Internet est synonyme de rapidité. En un clic, vous pouvez trouver le bien recherché. Car Internet c'est :

- **Des offres immédiates.** Pour les acheteurs, Internet est une aubaine car cette technologie permet de gagner du temps pour trouver l'affaire du siècle ! Désormais, en un seul clic, des centaines d'annonces

peuvent être consultées à tout moment et ce, quels que soient les régions, le type d'habitation, ou encore leur prix !

- **Des visites virtuelles.** Là encore, le gain de temps est énorme. Inutile de monopoliser des journées entières pour rechercher des appartements et les visiter. Désormais, non seulement ces offres sont accessibles par Internet, mais, de plus en plus souvent, il n'y a plus besoin de se déplacer pour voir à quoi ressemble le bien. Photos, descriptif, nombre de pièces, quartier, équipement... On peut tout savoir ou presque sur sa future habitation juste grâce à une annonce bien détaillée, accompagnée d'une ou plusieurs photos ! Parfois, luxe suprême, vous pourrez effectuer une visite virtuelle. Que demander de plus !

Avec Internet, plus de frontières !

Les sites réunissent les annonces de vente et d'achat immobilier sur la France entière mais aussi à l'étranger. Grâce aux taux de fréquentation d'Internet, une seule annonce est vue par des centaines, voire des milliers de personnes ! Peu de probabilités de ne pas trouver un bien correspondant à vos critères ou à l'inverse, un acheteur intéressé.

Les avantages sont nombreux :

- davantage d'offres et donc de variété ;
- davantage d'acheteurs et donc des transactions plus faciles et plus rapides ;
- plus de chances de vendre (ou acheter) au prix qui vous convient le mieux !
- tout le monde y trouve son compte : le vendeur et l'acheteur.

Tapez www.immonot.com

Impossible aujourd'hui de faire l'impasse sur le site [immonot.com](http://www.immonot.com) ! Créé en 1998 par le groupe Notariat Services, il comptabilise **39 000 annonces** provenant exclusivement de notaires **sur toutes les régions de France**. Début 2008, une nouvelle version du site verra le jour...

La recherche par **géolocalisation** permet d'accéder aux annonces dans un rayon allant jusqu'à 50 km.

Le site se distingue aussi par **l'annuaire des notaires de France** qui permet, en un clic, l'affichage du nom et de la localisation de l'étude que vous recherchez avec les an-



nonces (recherche par nom, département, ville ou code postal).

La consultation des journaux en ligne est la dernière innovation. Elle permet l'affichage et le téléchargement des journaux immobiliers de notaires édités par Notariat Services avant même leur diffusion dans les études et dans les boîtes aux lettres sur 50 départements en France.

La rubrique **"Tendance Immonot du Marché Immobilier"** promulgue les conseils des notaires : faut-il vendre, acheter ou attendre ?

En plus des annonces immobilières, le site propose un espace éditorial **"Vos droits en question"** avec des informations sur les droits immobiliers, familiaux, juridiques et fiscaux.

Marie-Christine Ménoire

Notre conseil

Pensez à vous inscrire à des alertes e-mails. C'est simple, vous indiquez les critères de votre recherche : localisation, nombre de pièces, prix... Et vous recevez sur votre messagerie les annonces correspondant à votre demande. Succès assuré !