



## Frais de négociation notaire

-----  
Par Jokexx

Bonjour,  
Je suis sur le point d'acheter une maison, le compromis est en cours de rédaction par le notaire du vendeur  
Or ceux ci me réclame 9000? de frais de négociation, malgré le fait qu'ils n'aient pas été mandatés par le vendeur, que j'ai découvert et visité le bien par mes propres moyens.  
J'ai même donné le nouveau numéro du propriétaire au notaire car ils n'avaient pas le bon.

Je leur ai transmis une offre d'achat au prix qu'ils ont transmis au propriétaire, mais 9000 simplement pour ça me paraît énorme.

Merci de bien vouloir me dire s'ils sont dans leur droit et sinon, ce que je peux faire pour réduire les frais.

Merci d'avance et bonne journée.

-----  
Par ESP

Bonjour  
Si vous n'avez pas visité les lieux avec une personne de l'étude notariale, ni signé de fiche de visite avez vous formulé ces observations et quelle est la réponse ?

-----  
Par Jokexx

Merci pour votre réponse.

Après avoir notifié le notaire que je trouvais cela excessivement cher compte tenu du peu d'actions menées dans le processus de négociation, il m'a été proposé de réduire le prix à 5000? !!!  
Je ne comprends pas comment le prix peut baisser de moitié si facilement et cela ne fait qu'éveiller d'autant plus mes soupçons quant au bien fondé de ces frais de négociation..  
D'autant que je trouve toujours cela excessivement cher par rapport au travail fourni.

Je pense que je vais me rapprocher d'un autre notaire car j'ai la désagréable impression de me faire avoir.

-----  
Par ESP

Mais vous ne répondez pas à ma question...

-----  
Par Jokexx

La réponse a été de me proposer un rabais de 4000? sur les frais de négociation. Soit 5000 au lieu de 9000.

-----  
Par Jokexx

Je me permets de remonter ma question. Quelqu'un peut-il me dire si je dois payer ces 5000? ou si le notaire n'est pas légitime à me les demander ?

-----  
Par AGeorges

Texte

## Conditions d'application des frais de négociation

Les frais ou honoraires de négociation sont encadrés par le décret 2016-230 du 26 février 2016 régissant les tarifs des notaires. Pour s'appliquer, ces trois conditions doivent être réunies :

1. Le notaire dispose d'un mandat écrit, donné par le vendeur.
2. Il a mis en relation les deux parties (acheteur et vendeur). Il a permis à l'acquéreur de découvrir le bien.
3. Il reçoit l'acte de vente ou participe à sa rédaction.

Lorsque ces trois conditions sont réunies, l'acquéreur doit s'acquitter des honoraires de négociation. Ils doivent être payés au notaire au moment de la signature de l'acte de vente.

Fin du texte

Dans votre cas, la condition 2 n'est pas remplie, et il semble que la condition 1 non plus. Vous n'avez donc pas à régler de frais de négociation. Aucun.

Vous pouvez donc écrire au notaire en lui rappelant le décret cité en début de texte.

Je n'ai pas lu ce décret, mais concernant des montants "encadrés", une réduction amiable de 4000? est fort élevée. La tentative d'arnaque n'est donc pas loin.

-----  
Par ESP

Plus haut, je vous demandais si vous avez visité les lieux avec une personne de l'étude notariale et signé une fiche de visite ?

-----  
Par Jokexx

Merci pour vos réponses.

AGeorges, j'avais bien entendu parlé de ces dites conditions, c'est ce qui a éveillé mes soupçons. Comme je le pensais, ces frais de négociation ne sont donc pas justifiés.

Pour votre question ESP, comme précisé dans mon premier message, j'ai visité les lieux par mes propres moyens (en lien direct avec le propriétaire) donc sans présence d'un agent notarial, ni sans rien signer. Je ne connaissais d'ailleurs pas encore le nom du notaire.

J'ai envoyé un mail à l'agence notarial, notifiant ces différentes conditions, je lui écrirai de nouveau pour citer le décret.

Cordialement

-----  
Par Jokexx

Bonjour,

Je reviens vers vous afin de savoir ce que vous pensez de la dernière réponse qui m'a été faite après plusieurs mail et en citant le fameux décret relatif aux tarifs des notaires.

"Pour ce qui est des frais de négociation, nous avons effectivement eu les coordonnées de Monsieur x par votre biais .

Vous nous avez envoyé une offre que nous avons transmise à Monsieur et Madame x, et avons obtenu leur accord écrit sans lequel nous ne pouvions rien faire.

Nous avons réceptionnés les mandats de mise en vente, avons réceptionné l'accord des vendeurs après négociation avec Madame et Monsieur, monté le dossier afin de le mener en écriture.

Les frais de négociation étant à la base plus élevés , nous avons concédés à une baisse de ceux-ci car vous aviez pris contact avec Monsieur x. "

Je ne sais pas vraiment quoi faire, je suis prêt à payer ce que je dois, mais j'ai vraiment l'impression de me faire avoir. D'autant plus qu'il a été inscrit dans le compromis que je reconnais avoir mandaté le notaire alors que ce n'est pas vrai...

Dois je aller plus loin ?

Merci d'avance

-----  
Par AGeorges

Qu'est-ce que c'est que ce notaire ?

Il est évident que si vous devez signer la promesse de vente, et sans doute la vente chez lui, il faut bien le contacter, qu'il contacte les propriétaires etc. Ceci n'a pas à voir avec les frais de 'négociation' qui sont bien précisés par la loi !

D'autant plus qu'il a été inscrit dans le compromis que je reconnais avoir mandaté le notaire alors que ce n'est pas vrai...

Le sujet n'est pas que VOUS, acheteur, ayez mandaté le notaire. D'ailleurs, vous ne l'avez pas directement mandaté, vous avez lancé les opérations liées à la signature d'une promesse de vente. Pour ces opérations, il y aura des frais spécifiques. Il semble que cela ne suffise pas à ce notaire et qu'il essaye de "rallonger la sauce", comme on dit.

Ce que la loi impose, pour pouvoir facturer des frais de négociation, c'est que le VENDEUR l'ait mandaté pour vendre son bien, avec publication d'annonces, RV avec des acheteurs potentiels, visite du bien, etc. Rien de tout cela n'a eu lieu pour vous.

Or vous avez bien dit que ce le notaire n'avait pas reçu de mandat, et qu'il ne vous avait pas fait visiter le bien.

Il n'y a donc pas à tergiverser, le décret 2016-230 du 26 février 2016 s'applique et vous n'avez pas à régler le moindre frais de négociation.

"Messieurs,"

"Votre intervention, pour ce qui me concerne, est liée uniquement au point 3 du décret ... . Or la loi est précise, les frais de négociation ne sont dus que si les trois conditions sont remplies, ce qui n'est absolument pas le cas des deux premières. En tout état de cause, vous n'êtes pas autorisé à maintenir des frais, même partiels, au prorata de vos actions. C'est tout ou rien.

"Si vous continuez à essayer de m'imposer des frais indus, je me verrai obligée de saisir le président de la Chambre départementale des notaires".

Un petit courrier de ce genre pourrait suffire à calmer les ardeurs financières de ce notaire.

-----  
Par Jokexx

Merci beaucoup pour votre réponse.

Pour tout vous dire, j'ai envoyé un mail de cette teneur:

"Pour revenir au frais de négociation, contrairement à ce qui est inscrit dans le compromis ( "Les parties reconnaissent qu'elles ont été mises en relation par l'intermédiaire de l'office du notaire rédacteur des présentes, en vertu d'un mandat de vente, donné par l'ACQUEREUR.") je me permet de vous rappeler que nous avons pris contact avec Monsieur x sans passer par votre biais (je vous ai d'ailleurs transmis le nouveau numéro de téléphone de Monsieur x), et que ni celui ci, ni nous ne vous avons mandaté.

En vertu du décret 2016-230 du 26 février 2016, comme énoncé dans mon précédent mail, les frais de négociation ne sont applicables qu'à condition que vous ayez été mandatés, et que vous ayez mis en relation Monsieur x et nous même. Or ce n'est pas le cas.

Je vous demande donc de bien vouloir me dire dans quel cadre entrent ces "frais de négociation" et à quoi correspond la somme de 5000?."

Ce à quoi il m'a été répondu le mail posté précédemment.

Je viens de répondre cela:

" Madame,

Il est écrit dans le compromis "Les parties reconnaissent qu'elles ont été mises en relation par l'intermédiaire de l'office du notaire rédacteur des présentes, en vertu d'un mandat de vente, donné par l'acquéreur", or cela est faux, je n'ai mandaté personne.

Je comprends qu'il y a eu un certain processus de négociation, mais je trouve le montant de 5 000? toujours injustifié.

J'aimerais que vous me transmettiez un détail des différents montants correspondant aux différents émoluments afin que je comprenne à quoi correspond le montant global.

Ayant pris contact avec l'ordre des notaires, j'aimerais aussi que vous me transmettiez une copie du mandat de vente transmis par le vendeur, afin que je puisse le leur transmettre.

De même, je vais prendre contact avec mon notaire afin de le faire rentrer dans la négociation et reviendrai vers vous.

Cordialement "

Je ne sais pas trop quoi faire de plus. Peut être un recommandé ?

Merci pour vos précieux conseils qui me rassurent pour cette négociation.

-----  
Par AGeorges

Je répète :  
en vertu d'un mandat de vente, donné par l'acquéreur"

C'est le vendeur qui doit donner MANDAT, pas l'acquéreur.

Par ailleurs, dans la mesure où vous avez contacté vous-même le vendeur, il vous a communiqué son prix, vous l'avez accepté et vous avez donc contacté le notaire pour préparer l'acte de promesse de vente. Que le notaire contacte le VENDEUR pour lui transmettre "officiellement" votre proposition et qu'elle soit, encore officiellement, acceptée par le vendeur n'est pas de la négociation. Ce n'est que la préparation de la signature de la promesse, le notaire devant en vérifier tous les éléments pour pouvoir rédiger l'acte. Et si vous avez contacté ce notaire-là, c'est parce que c'est celui du vendeur qui détient tous les papiers concernant le bien en vente, ce qui est nécessaire pour rédiger les actes.

Pourquoi reconnaître (dans votre courrier) qu'il y a eu négociation, c'est tendre le dos pour se faire battre.

Ne signez rien sans avoir bien lu les paragraphes importants pour vous. Et si le notaire fait modifier des clauses, relisez tout autant de fois qu'il le faut, et à chaque fois, il y a des petits rusés ... Le document ne doit pas être modifié sans qu'il y ait un renvoi dans la marge, et que ce dernier soit paraphé par les signataires ...

Et pour terminer, oui, quand les choses en sont à ce point, une LR/AR s'imposerait. Faites-là aussi claire et simple que possible et en évitant ce qu'il ne faut pas dire ou de demander des détails que vous aurez de toutes façons, ou que vous pourrez contrôler plus tard en vous y étant préparée.

Dernière phrase suggérée :

"Mon notaire vous contactera pour la suite des opérations."

(évitez de dire que vous ne l'avez pas encore consulté ...)

-----  
Par Jokexx

Je prends bonne note de tous vos conseils. Je vais attendre une réponse et je vous tiendrai au courant.  
Encore merci