



Frais de négociation (cas complexe)

Par Mimosa44

Bonjour,

D'ici quelques jours, je m'apprête à signer une promesse de vente pour une maison issue d'une héritage avec 14 héritiers.

La notaire veut me faire payer des frais de négociation supplémentaire à hauteur de 6900?.

Or, je connais personnellement l'un des héritiers qui m'avait fait le tour de la propriété en reconnaissance, et j'avais moi-même contacté le notaire pour l'informer de ma volonté d'être le premier à visiter le bien qui n'était pas encore en vente.

La première visite a eu lieu un jeudi et cet employé du cabinet me déclare qu'il lui manque 2 mandats sur les 14 pour procéder à la mise en vente du bien. Je reprends le soir-même une contre-visite pour le mardi suivant (avec le lundi de Pentecôte férié) et il me déclare à nouveau qu'il lui manque un mandat.

A la fin de la visite, je fais une offre à l'oral pour négocier le prix : il me dit qu'il téléphonera aux héritiers pour sonder la faisabilité de cette négociation, puis me rappelle le lendemain me disant qu'ils refusent. Je fais donc une offre au prix et envoie le document de l'offre dès le samedi matin par mail.

Je me pose la question du bien-fondé de ces frais de négociation :

- c'est moi qui suis entré en contact avec le notaire : il n'a même pas eu besoin de faire de la publicité pour le bien
- il n'avait pas tous les mandats lors des visites du bien

Le cas est complexe mais pourriez-vous me dire si ces frais sont justifiés ?

Merci beaucoup !

Par Nihilscio

Bonjour,

Je suppose que le notaire exerce une activité accessoire de négociation immobilière et que l'indivision lui a donné un mandat de vente. Demandez à voir ce mandat.

Par Mimosa44

Effectivement, le notaire doit avoir des mandats de vente.

Que dois-je rechercher sur ce mandat s'il me le communique ?

Par Nihilscio

D'éventuels frais de négociation ne peuvent résulter que d'un mandat de négociation donné par les vendeurs au notaire qui doit être mentionné dans le compromis. C'est lors de la discussion sur les termes du compromis qu'il faudra vous entendre. Le prix pour lequel vous avez fait une offre doit normalement s'entendre comme un prix honoraires de négociation inclus mais, pour l'instant, rien de définitif n'a été convenu entre les vendeurs et vous.

Par Mimosa44

Seulement voilà, dans la partie "négociation" de la promesse de vente, il est indiqué seulement :

"Les parties reconnaissent qu'elles ont été mises en relation par l'intermédiaire de l'office notarial du notaire soussigné. En conséquence, le BENEFCIAIRE qui en aura seul la charge, s'oblige à verser une rémunération toutes taxes comprises de SIX MILLE (6 000,00 ?), en sus du prix de vente indiqué ci-dessus.

Cette somme ne sera exigible qu'au jour de la régularisation de l'acte authentique de vente après la réalisation de toutes les conditions suspensives stipulées au présent avant-contrat et en l'absence de toute faculté de dédit.

Etant précisé que :

- en cas d'exercice d'un droit de préemption quelconque la commission visée ci-dessus restera due par le titulaire dudit droit, subrogé alors dans toutes les obligations du BENEFCIAIRE ;
- dans le cas où le BENEFCIAIRE exercerait une faculté de substitution, la commission restera due par le substitué, subrogé alors dans tous les droits et obligations du BENEFCIAIRE ;
- dans le cas où le BENEFCIAIRE s'opposerait à la régularisation de la vente définitive alors même que toutes les conditions suspensives auraient été réalisées, la commission restera due dans les conditions ci-dessus."

Rien n'indique un mandat de négociation donné par les vendeurs au notaire.

Par yapasdequoi

Le mandat est entre le notaire et les vendeurs, ce sont donc eux qui doivent le rémunérer pour cette prestation.

Par Nihilscio

Rien n'indique un mandat de négociation donné par les vendeurs au notaire.

En effet. Mais le notaire a prévu une régularisation en insérant la clause suivante :

Les parties reconnaissent qu'elles ont été mises en relation par l'intermédiaire de l'office notarial du notaire soussigné. En conséquence, le BENEFCIAIRE qui en aura seul la charge, s'oblige à verser une rémunération toutes taxes comprises de SIX MILLE (6 000,00 ?), en sus du prix de vente indiqué ci-dessus.

Si vous signez le compromis dans la rédaction proposée par le notaire, vous reconnaissez que le notaire a agi comme intermédiaire et vous vous engagez à supporter le coût des frais de négociation.

Vous pouvez bien entendu refuser d'accepter cette clause et demander que le prix proposé s'entende honoraires inclus. Ce faisant vous renverrez la balle aux vendeurs et il y a trois issues possibles :

- soit le notaire renonce aux honoraires de négociation,
- soit les vendeurs acceptent une baisse du prix,
- soit ils rejettent votre demande.

Dans la dernière hypothèse, les négociations n'auront pas abouti et vous n'achetez pas.

Le droit du notaire à des honoraires de négociation vous concerne indirectement mais, directement, c'est une question de contrat entre les vendeurs et le notaire qui doit être réglée entre eux.

Il est parfaitement légal de mettre les honoraires de négociation à la charge de l'acquéreur dès lors que ce dernier y consent. C'est prévu dans la loi du 2 janvier 1970 dite "loi Hoguet". C'est à l'avantage de l'acquéreur car ainsi ces honoraires ne sont pas inclus dans le prix de vente et ne sont donc pas assujettis aux taxes et honoraires calculés en fonction du prix de vente.

Par Mimosa44

A titre d'information, le mandat conclu entre les vendeurs et le notaire est un mandat de vente sans exclusivité hors établissement.

" Le prix pour lequel vous avez fait une offre doit normalement s'entendre comme un prix honoraires de négociation inclus mais, pour l'instant, rien de définitif n'a été convenu entre les vendeurs et vous."

Le prix de la vente est net (180k?) mais sans les frais de notaire (14.2k?) et apparemment ces frais de négociation (6.9k?).

Par Mimosa44

C'est justement cette clause ("Les parties reconnaissent qu'elles ont été mises en relation par l'intermédiaire de l'office notarial du notaire soussigné.") que je ne reconnais pas car selon l'annexe 4-9 du Code du Commerce (parties réglementaires), modifié par l'article I (V) de décret n°2016-1278 datant du 29 septembre 2016, il est dit :

?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 cocontractant, 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.?

Or, la recherche et la découverte d'un cocontractant n'a pas été faite par le notaire, puisque c'est un des héritiers qui m'a donné le numéro du notaire et que c'est moi qui l'ai appelé en premier.

En plus de cela, il n'a nullement eu besoin de faire la publicité du bien ou quoi que ce soit de ce genre.

Par Nihilscio

Les vendeurs ont donc donné un mandat de négociation au notaire et les honoraires prévus sont de 6 900 ?.

Comme c'est un mandat non exclusif, il y a matière à discuter sur le rôle joué par le notaire mais c'est une affaire concernant les vendeurs au premier chef que vous ne maîtrisez pas. Il faut tenter de négocier tout en sachant que l'hypothèse où vendeurs et notaire restent fermes sur le projet de compromis qui vous est proposé n'est pas à exclure.

Par Nihilscio

Or, la recherche et la découverte d'un cocontractant n'a pas été faite par le notaire, puisque c'est un des héritiers qui m'a donné le numéro du notaire et que c'est moi qui l'ai appelé en premier.

Certes mais comme les vendeurs ne sont pas encore définitivement engagés envers vous parce que vous n'en êtes encore qu'à la phase des négociations, les vendeurs peuvent très bien ne pas donner suite et rechercher un autre acquéreur disposé à payer le prix revenant au vendeur additionné des honoraires de négociation.

Si vous estimez que les vendeurs sont réellement engagés et que le notaire n'a pas droit à la commission à laquelle il prétend, vous pouvez envisager un procès dont l'issue est incertaine, qui prendra de longs mois et qui vous coûtera cher.

Par Mimosa44

C'est vraiment complexe ces histoires de droit... Je pensais vraiment ne rien devoir payer puisque les 3 conditions de l'article cité n'étaient pas réunies.

Merci de votre aide ! Je vais voir avec mon notaire conseiller.

Par Mimosa44

Je viens de récupérer un "mandat de vente sans exclusivité hors établissement" (c'est le titre du document) pour la vente de la maison que je souhaite acquérir.

Le mandant est a priori le cabinet notarial qui a eu la succession de la personne qui possédait le bien (il y a le nom de la succession mais pas celui du cabinet), et le mandataire est une agence immobilière du secteur.

Je n'ai par ailleurs jamais eu affaire avec cette agence immobilière, car j'avais contacté directement le cabinet notarial.

Ce mandat est daté de 4 jours après notre première visite avec l'employé du cabinet notarial et n'a jamais été rendu par l'un des héritiers.

Est-ce que cela change quelque chose ?

Par yapasdequoi

Ce mandat ne vous concerne pas : vous n'avez pas signé de bon de visite avec cette agence et le cabinet notarial vous

avait déjà fait visiter le bien.

Par Mimosa44

Apparemment, la question des frais de négociation énerve le notaire chargé de la vente, car il a menacé d'annuler le rendez-vous de la signature de la promesse de vente.

Il a l'air de reconnaître qu'effectivement le cas est litigieux pour demander des frais de négociation, mais que, puisqu'on avait signé une offre d'achat avec cette mention, nous les devons quoi qu'il advienne.

Merci de votre aide, mais je crois bien qu'on nous a légèrement enflé en jouant sur notre méconnaissance du système.

Par yapasdequoi

Ce que vous avez signé vous engage.

Il semble que vous n'avez pas signé les documents que vous avez cités... ils ne vous engagent donc pas.

Article 1199 Version en vigueur depuis le 01 octobre 2016
Modifié par Ordonnance n°2016-131 du 10 février 2016 - art. 2
Le contrat ne crée d'obligations qu'entre les parties.

Les tiers ne peuvent ni demander l'exécution du contrat ni se voir contraints de l'exécuter, sous réserve des dispositions de la présente section et de celles du chapitre III du titre IV.

Mais sur l'offre, vous avez en la signant accepté de payer une commission, il semble donc légitime de vous la réclamer !
Et le code civil va aussi dans ce sens.

Article 1103 Version en vigueur depuis le 01 octobre 2016
Modifié par Ordonnance n°2016-131 du 10 février 2016 - art. 2
Les contrats légalement formés tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faits.

Article 1194
Modifié par Ordonnance n°2016-131 du 10 février 2016 - art. 2
Les contrats obligent non seulement à ce qui y est exprimé, mais encore à toutes les suites que leur donnent l'équité, l'usage ou la loi.

Par Mimosa44

Et oui, je me doute bien, c'est bien pour ça que j'ai l'impression de m'être fait avoir : quand on n'y connaît pas grand chose, qu'on nous presse un peu à la signature et qu'on ne sait pas où demander de l'aide, on fait des bêtises qui nous engagent et nous mettent en défaveur.

Il n'y aurait pas dû avoir ces frais de négociation, or nous avons signé une offre d'achat où étaient mentionnés ces frais, donc nous les devons.
Je comprends très bien la logique, ce qui me chagrine, c'est la mauvaise confiance placée en ce notaire.

Par yapasdequoi

En général on conseille aux acquéreurs de prendre leur propre notaire, pour avoir un 2eme avis et obtenir de bons conseils que le notaire des vendeurs ne se fatiguera pas à donner.
Et de ne rien signer sans faire relire par son notaire.

Par yapasdequoi

Dans votre message initial vous écriviez :
"Je me pose la question du bien-fondé de ces frais de négociation :"
sans préciser qu'ils étaient prévus dans le texte de l'offre signée et donc la question n'avait plus lieu d'être.

Par Nihilscio

Ce mandat est daté de 4 jours après notre première visite avec l'employé du cabinet notarial et n'a jamais été rendu par l'un des héritiers.

C'est important. L'issue dépendra beaucoup des vendeurs parce que dans l'affaire ils se sont aussi fait enfler. Le notaire n'avait pas de mandat de négociation et il a donné mandat à une agence quatre jours après votre visite consécutive à un premier contact que vous aviez pris directement avec un des indivisaires. C'est assez scabreux. Les vendeurs pourraient hausser le ton et convaincre le notaire de renoncer à sa prétention à une commission et de se contenter de se faire rémunérer sur la rédaction du compromis. Vous devriez essayer de tâter le terrain avec celui qui vous a dirigé vers le notaire.

Je vais voir avec mon notaire conseiller : attendez-vous à ce qu'il noie le poisson parce qu'il ne voudra pas désavouer un confrère.