Image not found or type unknown

frais de notaire trop élevé.

Par **princebleu**, le **06/11/2009** à **21:37**

Bonjour, j'ai visité une maison cette été par le biais du bureau d'étude du notaire.J'ai signé ce bon de visite de la maison et en 10 minute cela était je dis non oralement que cela ne m'intéressait pas.
Trois mois après n'ayant toujours pas trouvé quelque chose je repasse machinalement devant cette maison et numéro du propriétaire était affiché sur la porte, j'y réfléchi et l'appelle pour la revisiter.
Après maturation de quelque jour j'en offre un prix de 30000 euros au propriétaire qui accepte.
Je me renseigne à l'accueil du bureau d'étude chez qui elle était en vente pour savoir à combien s'élevait les frais d'acte de notaire, on me dit pour une maison à 30000 euros le barème indique la somme de 3260 euros.
Ok ça marche.
On signe le compromis de vente mercredi et je passe le chercher aujourd'hui vendredi et la surprise il stipulé "frais d'acte en sus évalué à 4900 euros".
Je demande à la secrétaire pourquoi cette différence de 1640 euros en plus comparé à ceux que l'on m'avait annoncé. Sa réponse fut "vous avez visité la maison cet été de cela fais partie de la négociation".
Soit 1640 euros la visite...cher, très cher!
En plus s'est ridicule cette réponse car si j'étais passé par le biais d'une agence (la maison était aussi mise en agence à moin cher que chez eux) et que si j'avais fait la négociation par le bais d'une autre agence pour arriver à un accord final il m'aurait pris quand même 1640 euros pour la visite car s'est soit disant de la négociation s'est complètement ridicule cette histoire.
Que dois je faire selon vous?
Merci d'avance pour vos réponses.

Par **JURISNOTAIRE**, le **07/11/2009** à **15:35**

Bonjour, Princebleu.

Seule, la visite a été pour vous "visible".
Mais que savez-vous du travail préalable effectif du notaire, pour recevoir et collecter les offres de vente, les trier, en refuser certaines, classer, organiser des fichiers avec photos, déléguer un ou plusieurs salariés à ce service, lesquels vont effectuer des visites préalables, expertiser les lieux, faire des estimations, des propositions de prix aux propriétaires-vendeurs, des négociations avec eux pour trouver un accord, faire des publicités, rechercher et trouver

des candidats-acquéreurs... et, seulement enfin après, faire faire VOTRE visite.

Les honoraires de négociation des notaires, sont autoritairement fixés et imposés par décret, et donc indépassables.
Ils sont de 5,98% TTC pour une valeur de capitaux traités inférieurs ou égaux à 45.735 €, et de 2,99% TTC au dessus.

Tous ces services ne sont pas comme sur ce forum; en effet, une négociation n'est pas gratuite. A commencer par le notaire, qui paie ses employés.
Bien sûr, à notre époque bénie du "Je veux pouvoir exiger tout, tout de suite, tout gratuit"...

Après tout, c'est bien le notaire qui vous a fait connaître l'existence de ce bien.

Mais, me direz-vous, "c'est ni plus ni moins le travail d'une agence".
Vous aurez raison.
A ce sujet, connaissez-vous bien les tarifs des agences?
Je vous renvoie au journal "Interêts Privés", qui est insoupçonnable de partialité, et qui dans son sommaire n° 660, affirme: "...Les commissions d'agences qui culminaient auparavant à 10% et plus, s'échelonnent entre 5% à 7% hors taxes...et restent plus élevées que les tarifs des notaires..."

De plus, un notaire vous établira un avant contrat, un compromis qui "tienne la route".
Les tribunaux sont très rarement encombrés par des problèmes de compromis émanant des offices notariaux. Tandis que les autres... J'en ai vu certains... Enfin.

Les mandats de recherche des agents immobiliers stipulent que si l'acquéreur à qui ils ont fait effectuer pour la première fois la visite, qui "découvre" le bien, conclut ensuite par l'intermédiaire d'un tiers ou même directement avec le vendeur, des dommages-intérêts du montant au moins de la commission, sont dûs.
Et le vendeur s'engage sous peine des mêmes dommages-intérêts, à prévenir l'agence de la conclusion effective de la vente, qui serait réalisée sans son concours, avec obligation d'indiquer l'identité de l'acquéreur.

Vous préférez les agences? ayez dorénavant recours à eux.

Notez que je ne dis pas du mal des agents immobiliers; mais que par contre, je dis du bien des notaires.
Et si vous ne les aimez pas, quelles que soient vos raisons -et je ne trouve pas celles-ci objectivement bien fameuses- tournez la tête de l'autre côté en passant devant leurs études.
Ils ne s'en porteront pas plus mal.

Dévoué.

Par **Isabelle FORICHON**, le **08/11/2009** à **09:37**

Quelle fougue très cher juriste notaire... Mais vous avez raison...en tout point, ne pas payer les prestations des professionnels est un sport national!

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

Par **JURISNOTAIRE**, le **08/11/2009** à **12:00**

Bonjour, chère Isabelle.

Je suis certes un peu agaçé, mais la situation le mérite.
Princebleu cherche une maison, s'adresse à un notaire, qui lui en propose sans doute plusieurs. Il en visite une et la refuse de façon décisive (10 minutes). Revient quelques temps après, ayant trouvé directement un accord. Signe un compromis à son prix (il a eu ce qu'il voulait - il est content). Apprend quelques jours après que la provision doit être majorée des frais de négociation, s'indigne, et vient "exploser" sur ce forum en clamant et en brandissant le mot "RIDICULE".
Résultat? Il a dû demander le tarif pour "une vente à 30.000 €". Sans préciser. La fille, A L'ACCUEIL, qui lui a répondu ne pouvait pas savoir d'emblée (trois mois après la visite) que CETTE maison était dans le ficher de négociation, et lui a donné le barême courant. La mise au point n'a pu en être faite qu'en cernant davantage son cas, pour la préparation du compromis, et la rectification a été faite. Et la pauvre fille, qui n'y était pour rien s'est, en prime, probablement fait eng...
Si le premier refus de Princebleu n'avait pas été aussi péremptoire, et avait laissé la porte ouverte à une perspective de transaction, le notaire l'aurait certainement tentée auprès du propriétaire...

Voilà un notaire qui a fait correctement son boulot, qui a mentionné des montants de provisions très raisonnables, et... qui se fait prendre à partie.

J'ai pris le temps d'aller sur "internet" regarder quelques chiffres de provisions de frais, fournis par des sites impartiaux.
Ils affichent, respectivement:
- "De particulier à particulier": 3.246 €;
- La Chambre des notaires de Paris: 3.600 €;
- Et l'ANIL: 3.400 €.

Vos conclusions ?

Votre bien dévoué.

Par **Isabelle FORICHON**, le **09/11/2009** à **09:00**

Mais comme je l'ai dit plus haut je vous rejoints parfaitement

Par **JURISNOTAIRE**, le **09/11/2009** à **10:25**

Bonjour, Isabelle.

(troisième "couche", dite "de finition").

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

... Ainsi, vous vous rendez... à mes raisons?

Et bien, en fait de conclusions, les miennes sont très simples:
"Si vous voulez le beurre, allez en Normandie.
"Si vous voulez l'argent du beurre, allez aux îles Caiman.
"Mais vous ne pourrez jamais être aux deux endroits en même temps.
"Et si, en plus, [s]vous vouliez la crémière[s][/s][/s]...

Votre bien dévoué.

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés