

* Vendre un bien grâce à l'immo-Interactif

Vendre rapidement au meilleur prix n'est pas chose aisée en l'état actuel du marché immobilier. Les notaires proposent une méthode de vente innovante, l'immo-Interactif, pour vendre au juste prix en quelques semaines seulement.

INFOS

L'animal au cœur du droit

Conseils des notaires consacre sa couverture de février à nos compagnons domestiques et s'interroge sur leur place dans la législation et leur impact économique. Un dossier original complété par une présentation de la fiscalité des particuliers et des entreprises en 2014. **Conseils des notaires** est à découvrir sur le site www.notaires.fr



La pension de réversion est réservée aux couples mariés

Tous les régimes de retraite accordent une réversion au conjoint ou à l'ex-conjoint de leurs assurés décédés. Une condition est à remplir pour toucher cette pension : il faut avoir été marié. Les partenaires de pacs – et a fortiori, les concubins – n'y ont pas donc droit. Une jurisprudence vient de le confirmer : dans un arrêt récent (2e chambre civile, 23 janvier 2014), la Cour de cassation a considéré que la différence de situation entre personnes mariées et non mariées repose sur un critère objectif, relevant en outre du libre choix des intéressés.

Les couples pacsés ou de concubins doivent donc veiller à la protection du survivant, d'autant plus qu'à la différence des époux, ils ne sont pas héritiers l'un de l'autre.

Qu'est-ce qu'une vente en immo-Interactif ?

C'est une vente immobilière organisée par le notaire grâce à un outil d'appel d'offres en ligne, véritable salle des ventes dématérialisée. Après quelques semaines de préparation, une session de 24 heures s'ouvre sur le site internet immobilier.notaires.fr, pendant laquelle les acheteurs intéressés font des offres et réagissent à celles de leurs concurrents.

Quelles sont les étapes d'une telle vente ?

Après une évaluation du bien, le notaire définit la stratégie de vente avec le vendeur, qui lui confie alors un mandat pour aller chercher la meilleure offre sur le marché. Le notaire collecte toutes les informations concernant le bien : documents d'urbanisme, diagnostics... Il rédige le cahier des conditions particulières, fixant ainsi le cadre dans lequel la vente se déroulera. Il met ensuite en place un « plan média » sur mesure afin d'assurer la publicité de la vente. Celui-ci se compose majoritairement de la publication d'annonces sur internet - via Immobilier.notaires.fr mais aussi SeLoger, Explorimmo, Le Bon Coin...

Des visites groupées sont ensuite organisées. Les personnes intéressées prennent connaissance du cahier des conditions particulières et demandent leur agrément électronique, délivré par le notaire. Puis vient le jour J : les acheteurs potentiels font leurs offres en ligne, publiquement. Ils peuvent ainsi ajuster leur offre pour proposer un meilleur prix en temps réel.

Au terme de ces 24 heures, le vendeur

choisit l'offre qui correspond le mieux à ses attentes - ce ne sera pas toujours la plus élevée - et signe un compromis avec l'acquéreur sélectionné.

Peut-on vendre tous les biens en immo-Interactif ?

Ce type de vente est adapté à tous les biens immobiliers. Cependant, l'immo-Interactif est plus efficace sur des marchés « structurés » et donc sera privilégié dans des situations où la demande existe. Il est

aussi mieux adapté lorsque le prix de vente est difficile à déterminer à l'avance du fait d'un marché évolutif, d'un emplacement convoité ou d'une demande forte.

A qui s'adresser pour vendre en immo-Interactif ?

Le vendeur peut s'adresser à tout office notarial, qui mettra en place la vente ou l'orientera vers un autre office si nécessaire.

Combien coûte d'acheter ou de vendre en immo-Interactif ?

Le prix versé par l'acquéreur comprend des émoluments de négociation qui constituent la rémunération de l'office. Ces émoluments sont réglementés par le tarif des notaires et sont fonction du prix de vente (5 % pour la tranche inférieure à 47 000 euros et 2,5 % au-delà.) Peut s'y ajouter le coût de certaines prestations annexes (annonces dans la presse locale ou supports spécialisés...).

Spécialiste du droit de la famille, votre notaire est à votre écoute pour vous renseigner et vous aider sur ce sujet. Si vous n'avez pas de notaire, consultez www.notaires.fr pour trouver les coordonnées de celui qui est le plus proche de chez vous.