

Notaires et agents immobiliers main dans la main pour faciliter et accélérer les procédures de vente

Mise à jour Federia et les notaires francophones ont signé un nouveau protocole de collaboration.

Simplifier la vie du vendeur et de l'acheteur concernés par une opération de vente d'un bien immobilier. Faciliter la signature d'un compromis de vente pour le citoyen lambda qui ne connaît pas nécessairement les subtilités du langage juridique. Anticiper d'éventuels problèmes, éviter les mauvaises surprises au cours de la procédure. Et éviter aussi que chacun ne se renvoie la balle en cas de retard. Tels sont quelques-uns des objectifs qui ont présidé, il y a quelques années, à la rédaction d'un compromis de vente-type "en langage clair" par la Fédération des notaires. Puis à la signature d'un protocole entre les notaires francophones et Federia, la Fédération des agents immobiliers francophones de Belgique qui compte plus de 1 000 membres.

Une check-list d'une quarantaine de documents

Ce protocole a été adapté récemment par les différentes parties qui ont signé sa nouvelle version le mardi 25 novembre. "Le premier protocole a été signé en 2018, balisant les relations entre notaires et agents immobiliers, rappelle Simon Gérard, notaire

à Huy et président des notaires francophones. Les crises que nous avons connues (Covid et boom de l'immobilier ensuite) nous ont incités à le remettre à jour afin d'encadrer de manière encore plus précise toute la procédure allant de la mise en vente d'un bien à la signature finale de l'acte et au transfert de propriété."

Le protocole indique la manière dont agents immobiliers et notaires doivent travailler ensemble pour rendre l'opération de vente la plus fluide et transparente possible. Et sa mise à jour a servi, entre autres, à compléter la check-list des documents à fournir par les agents immobiliers et les notaires tout au long de la procédure.

Plus d'une quarantaine de documents sont ainsi mentionnés, à commencer évidemment par le titre de propriété du bien. "Parfois, il faut retrouver un acte datant des années 1950, ce n'est pas toujours simple", précise M^e Gérard. Mais la liste de ces documents à rassembler est évidemment beaucoup plus large, allant d'un plan cadastral récent au certificat PEB, en passant par les renseignements urbanistiques ou les coordonnées du syndic d'immeuble dans le cas d'une copropriété.

"Dès le moment où le bien est mis en vente, le protocole prévoit que l'agent immobilier prend contact avec l'étude notariale choisie par le vendeur, ce qui permet de s'échanger déjà une série de documents de base et se fait en général dans la semaine. Mais, tout au long de la procédure, il y a énormément de choses à vérifier: le bien provient-il d'une succession, est-il con-

forme sur le plan électrique, des servitudes ou des droits de préférence à l'achat existent-ils sur le bien...?", indique Anne Wuilquot, présidente de la Fédération des notaires (Fednot). Le protocole garantit aussi une certaine réactivité du notaire et de l'agent immobilier au profit du citoyen." Exemple: quand il reçoit un projet de compromis rédigé par l'agent immobilier, le notaire aura dorénavant dix jours ouvrables pour le relire et faire ses remarques.

"Quelque chose de très émotionnel"

On le voit, notaires et agents immobiliers francophones souhaitent encore renforcer leur collaboration pour éviter qu'une opération de vente ne se déroule dans un climat tendu du côté de l'acheteur et/ou du vendeur. Même si ce qui ralentit très souvent la procédure est le délai nécessaire pour obtenir un crédit hypothécaire auprès d'une banque après avoir fait, souvent, le tour du marché. "L'achat d'un bien immobilier est quelque chose de très émotionnel, souligne Anne Wuilquot. Et, in fine, ce qui prend parfois du temps, c'est aussi la fixation de la date de signature de l'acte authentique de vente car des déménagements doivent souvent être organisés, tant par le vendeur que l'acheteur. Et, pour l'un et l'autre, il y aura peut-être aussi la recherche d'une nouvelle école pour les enfants... Il faut donc faire preuve de beaucoup de psychologie pendant cette période qui ne ressemble à aucune autre."