

## CHAMBRE NATIONALE DES NOTAIRES

### Règles applicables à la négociation par les notaires de ventes amiables ou judiciaires de biens immeubles

*Adoptées par l'assemblée générale de la Chambre nationale des notaires du 20 juin  
2006 et approuvées par arrêté royal du 14 novembre 2006  
(M.B. 28 novembre 2006)*

#### Principes

**Article 1<sup>er</sup>.** Un notaire peut être chargé d'exposer en vente de gré à gré et de négocier des biens immobiliers de ses clients pour autant que cette activité soit en relation avec un acte de son ministère et qu'elle s'effectue dans le respect des règles ci-après.

Lors de la mise en vente de l'immeuble, le notaire agira avec mesure, impartialité, objectivité, droiture et transparence. Il lui est interdit d'attirer des vendeurs potentiels en faisant de la prospection.

Le notaire ne peut accepter la mission de négocier un immeuble si un agent immobilier agréé en est également chargé.

#### Contrat

**Art. 2. § 1<sup>er</sup>.** Le notaire doit être chargé de cette mission par contrat écrit émanant du propriétaire du bien à vendre ou de son mandataire. Ce contrat doit comporter au moins les mentions suivantes :

- 1° les modalités de la mise en vente ;
- 2° le mode de publicité pour annoncer la vente ainsi qu'une estimation de son coût ;
- 3° le montant du salaire de négociation et les conditions de son exigibilité ;
- 4° une déclaration du propriétaire ou de son mandataire précisant s'il a ou non confié semblable mission à un tiers.

**§ 2.** A défaut d'un contrat écrit répondant aux conditions du paragraphe 1, le notaire ne pourra réclamer aucun salaire pour le travail de négociation qu'il aura effectué, alors même que ce travail aurait été mené à bien.

En pareil cas toutefois, si un salaire de négociation a été volontairement acquitté au notaire, il ne donnera pas lieu à restitution. De même, le notaire sera toujours autorisé à réclamer au propriétaire le remboursement des frais visés à l'article 4 qu'il aurait engagés à la demande du propriétaire et qu'il justifiera avoir avancés.

#### Durée

**Art. 3.** La mission de négocier ne peut être confiée au notaire que pour une période de maximum 6 mois sans tacite reconduction. A l'échéance du terme, la mission devra, le cas échéant, être confirmée par un nouvel écrit.

Cette mission sera toujours résiliable à tout moment par le notaire ou par le propriétaire moyennant envoi d'une lettre recommandée et observation d'un préavis de quinze jours.

En pareil cas, le notaire doit faire immédiatement le nécessaire pour interrompre toute publicité.

### **Frais**

**Art. 4. § 1<sup>er</sup>.** Le salaire de négociation dû au notaire, en cas de conclusion de vente grâce à son intervention (et aussi longtemps que la mission n'a pas été résiliée), est déterminé librement entre le propriétaire et le notaire au moment de la signature du contrat visé à l'article 2 et ne pourra en aucun cas dépasser 2% du prix de vente (outre le remboursement des frais et débours).

**§ 2.** En cas d'expiration de la durée pour laquelle la mission a été confiée ou en cas de résiliation du contrat avant que la vente ait été conclue, le notaire réclamera au propriétaire le remboursement des frais de publicité, d'affichage et des autres débours (tels que visites, expertise, coûts des recherches ...) qu'il aurait avancés, le tout sur la base de justificatifs. Le notaire ne pourra réclamer au propriétaire aucun salaire de négociation, à moins que la vente ne soit finalement conclue au profit d'un candidat qui s'était signalé en l'étude du notaire avant la résiliation ou l'échéance du contrat.

**§ 3.** Ce salaire de négociation ainsi que les frais et débours pour exposer le bien en vente sont à la charge exclusive du vendeur et seront payés au notaire au plus tard lors de la passation de l'acte de vente.

### **Pluralité de notaires**

**Art. 5.** Si plusieurs notaires sont chargés conjointement de mettre en vente un immeuble, ils régleront entre eux librement la répartition des tâches que comporte cette mission. Sauf convention contraire, le salaire de négociation sera partagé entre eux dans la même proportion que leur part respective dans l'honoraire de l'acte de vente.

### **Entrée en vigueur**

**Art. 6.** Les présentes règles sont d'application à tous les contrats de mise en vente conclus à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2007.