

## CHAMBRE DÉPARTEMENTALE DES NOTAIRES DES ALPES-MARITIMES

# Le notariat vous aide à **vendre votre bien**

Saviez-vous que les notaires proposaient leurs services de négociation immobilière ? Dans le département, une centaine de professionnels sont concernés et ce sont près de 30 Clercs négociateurs qui proposent de vendre votre bien, au sein de 35 études.

### M<sup>e</sup> Libouban, dans le département, où sont installés vos confrères qui proposent la négociation immobilière ?

Partout ! Sur la bande littorale, de Mandelieu à Menton, les notaires qui assurent des services de négociation immobilière sont très bien représentés, mais pas seulement en bord de mer. Ainsi, dans le moyen et l'arrière-pays, dans les villes moyennes comme dans des secteurs ultra urbanisés, il y a toujours un confrère qui assure ce service. Le maillage de tout le territoire azuréen est assuré : où que vous résidiez, vous pouvez très facilement confier votre bien à commercialiser par un notaire.

### Quels sont les raisons qui amènent vos clients à vous confier la vente d'un bien immobilier ?

Simplicité et sécurité ! Tout d'abord, il y a pour eux l'opportunité de n'avoir qu'un seul interlocuteur, dès l'instant où ils signent un mandat de vente. Tout le travail juridique et administratif sera assuré par l'étude notariale, ce qui constitue un gain de temps et plus de sérénité dans le cheminement de la vente.

Faire appel à un notaire, c'est aussi un gage de confiance car celui-ci a une excellente approche du marché, doublée de réelles connaissances juridiques.

### Y-a-t-il un effet « réseau » ?

Bien sûr, car dès lors qu'un nouveau bien est mis sur le marché, il est visible par les clients des 35 études notariales. Confier le mandat de vente à son notaire, c'est finalement bénéficier du réseau de chacun des 35 offices répartis sur l'ensemble du territoire départemental. L'impact est important et fonctionne d'autant mieux que les outils numériques mis à la disposition du notariat permettent de faire matcher offre et demande avec une grande efficacité.



Maître Laurent Libouban représente la Chambre des Notaires des Alpes-Maritimes pour toutes les questions relatives à l'immobilier

Faire appel à un notaire, c'est aussi un gage de confiance car celui-ci a une excellente approche du marché, doublée de réelles connaissances juridiques.



### Chambre Départementale des notaires des Alpes-Maritimes

18 rue du congrès - 06000 Nice  
04 97 03 02 02  
[www.immobilier.notaires.fr](http://www.immobilier.notaires.fr)

**Notaries help you sell your property**  
Did you know that notaries offered real estate negotiation services? Throughout the department, some one hundred professionals are involved in this specific business line, with approximately 30 negotiating clerks working from 35 firms to help you sell your property.

### Mr Libouban, where in the department do your colleagues who offer real estate negotiation services operate from?

Everywhere! Notaries providing real estate negotiation services are very well represented all along the coast, from Mandelieu to Menton, but they are not only present on the seafloor. In the back country too, in mid-sized towns and in highly urbanised areas, you will always find a colleague of mine ready to provide these services. We have meshed our presence throughout the French Riviera: regardless of your place of residence, there is always a notary to whom you can entrust the sale of your property.

### Why do your clients rely on you to sell their properties?

Simplicity and safety! First of all, once the selling mandate is signed, they deal with a single contact person. All the legal and administrative work is conducted by the notarial office, which saves considerable time and provides increased serenity as we work through the intricacies of the sale.

Relying on notaries also means you are guaranteed to take advantage of the best possible market approach along with an essential understanding of the legal complexities involved.

### Is there a "network" effect?

Of course, because as soon as a new property goes on the market, it becomes visible to the clients of 35 different notaries firms. Entrusting a notary with a selling mandate ultimately means that you take advantage of a network of 35 firms distributed throughout the departmental territory.

The impact is significant, and it is further enhanced by new and efficient digital tools available to notaries, which they use to match offer and demand.