

LES ÉMOLUMENTS DE NÉGOCIATION

(aussi appelés frais de négociation)

Il y a négociation lorsque le notaire, agissant en vertu d'un mandat écrit que lui a donné, à cette fin, le vendeur, recherche un acquéreur, le découvre et le met en relation avec le propriétaire, puis reçoit l'acte de vente ou participe à sa rédaction.

Les émoluments de négociation sont à la charge de l'acquéreur et proportionnels à la valeur du bien vendu. Ils s'ajoutent à ceux concernant la rédaction des actes.

L'entrée en vigueur des textes de la loi de croissance (loi Macron) a libéralisé la négociation notariale.

Le montant des émoluments de négociation de notre étude est calculé comme suit :

Prix Net vendeur	Tarif H.T.	Tarif T.T.C. – TVA à 20 %
0 à 25 000 €	Forfait de 1.250 € HT	1.500 €
25.001 € à 80.000 €	(sans forfait minimum) 5 %	6 %
80.001 € et plus	2,5 %	3 %

Ex : Emoluments de négociation pour un prix de vente à 150.000,00 €

Jusqu'à 80.000,00 € x 5 % 4.000 €

150.000 € - 80.001 € = 70.000 x 2,5 % + 1.750 €

.....
Total H.T. 5.750 €

TVA x 20 % + 1.150 €

.....
Total TTC 6.900 €

Soit un honoraire de négociation à la charge de l'acquéreur de 4,6 %.

EMOLUMENTS DE LA GESTION LOCATIVE

Calculé sur la base d'un demi loyer HT plus émoluments de formalités, frais de négociation et d'état des lieux, avec un forfait minimum de 200,00 € HT.

Exemple : pour un loyer de 650,00 € :

Moitié du loyer 325,00 €

Caution + 81,25 €

Emoluments de formalités : + 172,20 €

Honoraires : + 425,00 €

.....
Total HT 1.003,45 €

TVA 20 % + 200,69 €

.....
Soit un total à régler à la signature du bail : 1.204,14 €

A régler pour moitié à part égale par chacune des parties.

