

Les avocats toulonnais, acteurs de la transaction immobilière

Catherine henaff

A Toulon, les avocats diversifient leur champ d'action en allant notamment dans le domaine de la transaction immobilière. Une activité peu connue du public mais assez répandue

Publié le 15/05/2017 à 05:01, mis à jour le 15/05/2017 à 13:36



Me Nathalie Abran avec le bâtonnier toulonnais Eric Goirand. Elle a été l'une des pionnières dans le domaine de la transaction immobilière. **C.H.**

À l'instar d'autres professions juridiques, celle d'avocat embrasse une ère de mutation. Au barreau de Toulon, les défenseurs devant les tribunaux évoluent de plus en plus vers leur rôle premier, de conseil et d'information du client. Parmi les missions autorisées par le Règlement intérieur national de la profession d'avocat, il en est une qui séduit de plus en plus de professionnels toulonnais : celle de mandataire en transaction immobilière. Ils sont déjà une centaine à intégrer ce domaine d'activité dans leur champ d'interventions. Tout avocat peut assumer cette mission sans formation supplémentaire.

Concrètement, comment ça se passe ?

Me Nathalie Abran a été parmi les premières à proposer le service à ses clients. *"Il s'agit d'une activité accessoire à un dossier, même si celui-ci n'est pas contentieux, expose-t-elle. Un divorce, une succession peuvent conduire à la mise en vente d'un bien. Concrètement, l'avocat*

peut réaliser la vente ou la recherche d'un bien pour le compte de son client. Il se charge de diffuser la publicité pour trouver un acquéreur. Il peut faire appel à des services extérieurs pour faire procéder à une mini-expertise. Mais c'est un mandat de nature civile. Un mandat de courtage n'est pas possible. L'avocat ne peut pas déléguer une partie de la vente."

Quels tarifs ?

À la lumière de tous ces éléments, avocat et client signent un mandat sur lequel figure notamment un montant d'honoraires fixes.

"Nos tarifs sont proches de ceux des notaires, indique Me Eric Goirand. L'avocat a intérêt à être le plus transparent possible avec son client, à lui expliquer en détail le montant estimé, pour le temps de travail, la publicité... Aujourd'hui, grâce à la loi Macron, on a obligation d'établir une convention d'honoraires. Cette clarté profite à tout le monde." Dans la pratique, les avocats du barreau de Toulon pratiquent des tarifs avantageux sur les mandats de transaction immobilière, entre 3 et 5 % du prix de vente.

Avantage pour le client ?

Une seule démarche auprès d'un seul interlocuteur jusqu'au compromis de vente inclus. Le passage chez le notaire pour la rédaction de l'acte reste incontournable.

"n ne peut pas dire que c'est un surcroît de travail. C'est un dossier parmi d'autres, précise Me Abran. Ce n'est pas facile mais c'est satisfaisant en terme de temps passé/coût client. Cela reste une activité accessoire, en développement et à développer."

Pour coller aux évolutions, s'adapter aux attentes et dans un souci de diversification, les avocats toulonnais souhaitent aller vers des services mutualisés et unifiés, notamment grâce à l'outil informatique. *"Nous n'en sommes qu'au stade de la réflexion. Ce sera long à mettre en œuvre"*, prévient le bâtonnier.

à la une