



L'ÉTUDE DU 25  
NOTAIRES ASSOCIÉS

UNE AUTRE VISION,  
DE NOUVELLES PERSPECTIVES

**ТАРИФИКАЦИЯ  
ЖАЛОВАНИЯ-  
ГОНОРАРОВ НОТАРИУСА  
ПО ПЕРЕГОВОРАМ  
ДЛЯ ЗАКЛЮЧЕНИЯ  
СДЕЛКИ ПО ПРОДАЖЕ  
НЕДВИЖИМОСТИ**

# ТАРИФИКАЦИЯ ЖАЛОВАНИЯ-ГОНОРАРОВ НОТАРИУСА ПО ПЕРЕГОВОРАМ ДЛЯ ЗАКЛЮЧЕНИЯ СДЕЛКИ ПО ПРОДАЖЕ НЕДВИЖИМОСТИ

## ПЕРЕГОВОРЫ ПО ПРОДАЖЕ НЕДВИЖИМОСТИ ПРОВОДИМЫЕ НОТАРИАЛЬНЫМ ОФИСОМ

«Переговоры по продаже имущества или по сдаче в аренду, является одной из традиционных деятельности нотариуса. Эта деятельность должна использоваться с целью заключения контракта по продаже и является для нотариуса дополнительной деятельностью.» (Согласно первой статье закона 27 мая 1982 года).

Все правила, касательно проведения переговоров по продаже имущества, а так же те, что были аннексированы к правилам гражданского указания согласно закону 27 мая 1982 года, являются базой правил и деонтологических уставов самого статуса нотариуса.

## ТЕРМИНАЛОГИЯ ПО ПЕРЕГОВОРАМ В НОТАРИАЛЬНОМ ОФИСЕ

### *Применяемые тексты:*

Закон 26 февраля 2016 года был опубликован в Официальном журнале 28 февраля 2016 года и вступил в силу 1 марта 2016 года.

(Министерские законодательства 27 мая 1982 года и 10 января 2017 года).

В соответствии с этими законами (приложение 4-9 закона 26 февраля 2016 года) переговоры по недвижимости состоят в «услуге, с помощью которой нотариус, **действуя по Мандату составленному в письменном виде по просьбе одного из участвующих лиц с целью найти контрактанта, находит заинтересованное лицо и помогает им вступить в переговоры напрямую, либо через посредника, назначенного этим лицом, заключает нотариальный акт или участвует в его заключении.**»

Согласно Мандату по продаже имущества (либо в целях его поисков ) составленному в письменном виде и доверенный нотариусу, уточняется за кем стоит обязательство за оплату жалования-гонораров по переговорам, указывается если эти гонорары будут оплачены самим ПРОДАВЦОМ (и включены в цену), либо будут оплачены ПОКУПАТЕЛЕМ (который оплачивает расходы на покупку а так же, гонорары нотариуса по переговорам).

Тарифы нотариального офиса по переговорам исходя из продажной цены:

**4,80% с учётом НДС + максимальная ставка 5.000 евро**

После подписания мандата, **НОТАРИАЛЬНЫЙ ОФИС** обязуется:

- Проводить визиты помещений выставленных на продажу, фотографировать и опубликовывать фотографии.
- Подавать информацию в интернете на его собственном сайте/ либо на сайтах его партнёров и подавать любую необходимую рекламу посредством Телефонов/ и других всевозможных средств
- Сопровождать заинтересованных покупателей
- Находить предложения возможных покупателей, возможно с помощью других профессионалов
- Передавать отчёт о визитах или всевозможных предложениях о покупке
- Запрашивать и собирать всевозможные документы которые необходимы нотариальному офису

для выставления на продажу недвижимости и для информации любого заинтересованного покупателя. Нотариус имеет право передавать возможность реализации этих услуг другому лицу либо полностью, либо частично.

**ВЫ МОЖЕТЕ СВЯЗАТЬСЯ С НОТАРИАЛЬНЫМ ОФИСОМ ДЛЯ ПРОДАЖИ ВАШЕГО ИМУЩЕСТВА  
УТОЧНИВ ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ И УСЛОВИЯ О ПРОДАЖЕ.**