

REPRISE DE L'ACTIVITÉ

**PROTOCOLE
NOTARIAL DE
VISITE**

**NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE
NOTARIALE**

Préambule

Ce protocole pour la reprise de l'activité de négociation immobilière notariale a été élaboré le 2 mai 2020 et pourra être révisé en fonction de la situation.

Elaboré collectivement par les Groupements notariaux de négociation immobilière :

- Le GIN 44 en Loire-Atlantique
- Le GNN Sud-Ouest
- Le GIN 30 dans le Gard
- Le GIN 06 dans les Alpes-Maritimes
- Le GIN Grand Paris

En vue de la reprise progressive de l'activité à compter du 11 mai 2020.

Objectif : adapter les pratiques d'expertise et de négociation immobilière notariale aux nouvelles exigences de sécurité sanitaire dues à l'épidémie de Covid-19.

Ce protocole est préconisé pour protéger les négociateurs, les clients vendeurs et acquéreurs.

SOMMAIRE

1. Mise en place du protocole

- Préparation de la reprise de l'activité du service immobilier
- Avant la visite
- Visite virtuelle
- Situations particulières
- Communiquer le protocole à ses clients

2. Les protocoles de visites

- L'équipement du négociateur
- Mesures préventives générales
- Visite d'un bien occupé
- Visite d'un bien libre
- Spécificités pour les ventes interactives
- Visite terrain

3. Les fiches pratiques

- Fiche négociateur
- Fiche destinée à l'acquéreur : PROTOCOLE NOTARIAL DE VISITE COVID-19
- Fiche destinée au vendeur : PROTOCOLE NOTARIAL DE VISITE COVID-19

Annexes

- Modèles de mails acquéreur et vendeur
- Liste des cas de vulnérabilité
- Affichette "Visite en cours"

1. Mise en place du protocole

Préparation de la reprise de l'activité du service immobilier

Il est nécessaire de mettre en place un protocole d'intervention pour chaque type de bien, de leur statut libre ou occupé, de la forme de mise en vente (traditionnelle, interactive ou en délégation).

Les protocoles suggérés pourront être révisés en fonction de la situation sanitaire du département.

Il est préconisé de vous assurer qu'il n'y ait aucune personne vulnérable parmi les clients que vous allez croiser lors de la visite. Un mail est prévu à cet effet pour vos clients, acquéreurs comme vendeurs. Il leur sera proposé de vous informer de la présence ou non de personne vulnérable afin de prendre les décisions en connaissance de cause. Il s'agit avant tout de se protéger mutuellement.

Dans vos avis de valeur, estimations, expertises, il est impératif d'insérer une clause telle que celle du Comité D'application De La Charte De L'expertise En Evaluation Immobilière : " La présente étude est réalisée sur la base de valeurs de marchés antérieures à l'épidémie du nouveau Coronavirus (COVID 19), déclarée par l'Organisation Mondiale de la Santé comme « pandémie mondiale » le 11 mars 2020. Les conséquences de cette crise sur l'activité économique du pays et sur les marchés immobiliers ne peuvent être à l'heure actuelle évaluées. Les valeurs retenues sont donc susceptibles de variation, et il est recommandé qu'elles soient actualisées régulièrement."

Faire le point sur vos mandats de vente (prix, validité) et votre portefeuille client afin de présenter le protocole prédéfini par son Etude et rassurer les clients (vendeurs / acheteurs).

Avant la visite

La découverte client devra être plus poussée qu'auparavant :

- S'assurer que le plan de financement est à jour.
- Ajuster le projet immobilier, si l'intention d'achat était antérieure à la crise sanitaire

Visite virtuelle

Afin de limiter les déplacements et avec l'accord des clients vendeur et acheteur, vous pouvez préconiser une pré-visite virtuelle, à faire soi-même avec une application de visio, de vidéo, ou à faire réaliser par un prestataire extérieur.

Situations particulières

Si le bien nécessite la présence d'un autre négociateur dans le cadre d'un concours, prendre contact avec lui pour s'assurer en amont du respect du protocole.

Au titre d'un mandat de recherche, une agence immobilière peut faire visiter son acquéreur dès lors qu'elle accepte de se conformer au protocole établi par l'office notarial.

Dans le cadre d'un mandat simple ou d'une vente interactive, prévoir l'affichette « COVID-19 – visite en cours, merci d'attendre à l'extérieur. » (cf. annexe)

Communiquer le protocole à ses clients

- Transmettre le protocole de visite à tous nos clients vendeurs et acquéreurs par email ou courrier (cf. annexe).
- Ajouter au descriptif de vos annonces « Visite sous respect du protocole notarial COVID-19 ».
- Afficher le protocole de visite dans l'Etude et sur son site internet.
- Rappeler la nécessité de privilégier les échanges par email, téléphone, visioconférence et indiquer que la venue à l'étude n'est permise que sur rendez-vous et dans des conditions très strictes.
- Privilégier l'envoi par email de renseignements sur les biens.
- Eviter toute impression ou remise en main de documents.

Les clients devront accuser réception du protocole notarial COVID-19 avant toute visite.



PAS DE MASQUE

=

PAS DE VISITE

2. Les protocoles de visites

L'équipement du négociateur

- Masques grand public
- Gel hydroalcoolique
- Lingettes désinfectantes ou spray désinfectant et papier essuie-tout
- Mouchoirs à usage unique
- Petits sacs poubelles pour y jeter masques, gants, lingettes... dès la fin de la visite
- Stylo individuel
- Affichette plastifiée « visite en cours »
- Gants, surchaussures, blouses jetables si nécessaire

Mesures préventives générales

- Port du masque obligatoire.
- Prévoir un sac jetable en cas d'utilisation de gants et de lingettes désinfectantes.
- Éviter de vous toucher les yeux, le nez et la bouche pendant la visite.
- Ne pas faire de covoiturage avec les clients.
- Distanciation physique recommandée 1m50.
- Ne pas partager d'objets ou documents avec les clients.
- Désinfecter les clés du bien après chaque utilisation. En cas de trousseau multiple, il est conseillé de les placer dans un sac de congélation pour les transporter.
- À l'entrée du bien, le négociateur et l'acheteur doivent se désinfecter les mains.
- Visite limitée à deux personnes (sans enfant si possible).
- Pour les ventes interactives, privilégier les visites sur RDV et les espacer de 30 minutes.
- Éviter de prendre l'ascenseur avec les clients.
- Nettoyer toute zone qui aurait été touchée avec une lingette désinfectante.
- Privilégier le débriefing de la visite par téléphone ou visio, dans la mesure du possible.

Si le bien est occupé

Proposer au vendeur ou au locataire de quitter son domicile le temps de la visite.

Si l'occupant décide d'être présent, il devra respecter les gestes barrières.

Lui demander :

- d'aérer le bien au minimum 10 minutes avant et après chaque visite
- d'ouvrir toutes les portes intérieures, les volets, placards, trappes d'accès compteurs...
- d'allumer les éclairages en cas de besoin

Si le bien est occupé par un locataire, ce protocole devra impérativement être transmis au propriétaire et au locataire.

Si le bien est libre

Le négociateur se charge :

- de demander à l'acquéreur de manifester sa présence par SMS ou appel téléphonique lors de son arrivée afin de lui ouvrir la porte
- d'aérer le bien au minimum 10 minutes avant et après chaque visite
- d'ouvrir toutes les portes intérieures, les volets, placards, trappes d'accès compteurs...
- d'allumer les éclairages en cas de besoin

2. Les protocoles de visites (suite)

Spécificités pour les ventes interactives

Privilégier les visites sur RDV et prévoir un temps suffisant entre chaque visite en fonction du bien. Insister sur l'importance du respect des horaires de rendez-vous convenus pour éviter les chassés-croisés entre acquéreurs.

Disposer l'affichette "visite en cours" à l'entrée du bien. C'est au négociateur d'inviter les acquéreurs à rentrer dans les lieux.

Tout mettre en œuvre pour empêcher les regroupements de plus 10 personnes.

Aérer le plus souvent possible entre chaque visite.

Demander aux acquéreurs de transmettre par voie dématérialisée les documents nécessaires à la constitution de leur demande d'agrément (copie pièce d'identité, plan de financement à jour...) avant ou après de la visite.

Visite d'un terrain

Si la parcelle est clôturée, il conviendra de demander au propriétaire de laisser un accès libre le jour de la visite. Les gestes barrières restent obligatoires.

Fiche Négociateur

1. Planifiez et préparez

- Fixer un RDV de visite avec l'acheteur et prévenir le vendeur.
- Leur envoyer la fiche du protocole de visite.
- Envoyer tous les documents relatifs au bien par voie dématérialisée.

2. Mesures préventives générales

- Port du masque obligatoire. **Pas de masque, pas de visite !**
- Éviter de se toucher les yeux, le nez et la bouche pendant la visite.
- Emporter avec vous l'équipement nécessaire à la visite (gel hydroalcoolique, affichette "visite en cours"...)
- Respecter une distance physique d'1m50.
- Ne pas partager d'objets ou documents avec les clients.
- Se désinfecter les mains en début et fin de visite.
- Limiter les visites à deux personnes maximum (sans enfant si possible).
- Pour les ventes interactives, espacer suffisamment les visites.
- Éviter de prendre l'ascenseur avec les clients.

3. Mesures préventives pour un bien occupé

- Proposer au vendeur ou au locataire de quitter son domicile le temps de la visite.
- Si l'occupant décide d'être présent, il devra respecter les gestes barrières.
- Lui demander d'ouvrir avant le RDV: portes, volets, placards... **Dans le cas d'un bien libre, le négociateur s'en charge.**

Plus d'idées...

- Ajouter la mention «Visite sous respect du protocole notarial COVID-19» dans le descriptif des annonces.
- Joindre le protocole de visite spécial "#vendeurs" dès l'envoi du mandat de vente.
- Proposer une pré-visite en virtuel.

PROTOCOLE NOTARIAL DE VISITE COVID-19

Elaboré le 2 mai 2020

Merci de lire avec attention ce document et d'en accuser réception avant la visite

1. Organisez votre visite

S'équiper d'un masque grand public. **Pas de masque, pas de visite !**

Les visites sont limitées à deux personnes maximum (sans enfant si possible).

Respecter l'horaire convenu.

Signaler votre arrivée sur place par SMS ou appel téléphonique au négociateur et l'attendre à l'extérieur.

2. Pendant votre visite

- Port du masque obligatoire pour tous.
- Respecter une distance physique d'1m50.
- Dès l'entrée, se désinfecter les mains.
- Eviter de partager tout objet ou document avec le négociateur et le propriétaire.
- Préalablement à la visite le bien aura été aéré, toutes les portes intérieures, les volets, les placards, les trappes d'accès auront été ouverts, afin de limiter le maximum de contacts.

3. En fin de visite

- Se désinfecter les mains.
- Maintenir les gestes barrières le temps du compte-rendu de fin de visite avec le négociateur.
- Continuer à privilégier les échanges dématérialisés.

Si vous estimez faire partie des personnes vulnérables face au Covid-19, nous vous invitons à nous en informer pour trouver ensemble la meilleure solution. L'essentiel est de préserver la santé de chacun d'entre nous.

PROTOCOLE NOTARIAL DE VISITE COVID-19

Elaboré le 2 mai 2020

Merci de lire avec attention ce document et d'en accuser réception avant la visite.
Si votre bien est occupé par un locataire, le protocole doit lui être adressé impérativement.

1. Organisez-vous pour la visite

Il vous sera proposé de quitter votre domicile le temps de la visite.

Si vous êtes présent, équipez-vous d'un masque grand public.

Dans la mesure du possible il vous sera demandé d'être seul et sans enfant.

Préalablement à la visite et afin de limiter le maximum de contacts, vous devrez :

- Aérer le bien
- Ouvrir toutes les portes intérieures, les volets, placards, trappes d'accès compteurs...
- Allumer les éclairages en cas de besoin

Pour information, pour chaque visite, le négociateur sera accompagné de deux acquéreurs du même foyer maximum.

2. Pendant la visite de votre bien

- L'acquéreur sera invité à suivre le protocole de visite, notamment les gestes barrières.
- Le port du masque sera obligatoire pour tous.
- Dès l'entrée du bien, le négociateur et l'acquéreur se désinfecteront les mains avec un gel hydroalcoolique.
- En fin de visite, aérer à nouveau le bien.
- De manière générale, le compte-rendu de visite et l'échange de documents se feront par email ou téléphone.

Si vous estimez que des personnes occupant le bien à visiter sont vulnérables face au Covid-19, nous vous invitons à nous en informer pour trouver ensemble la meilleure solution. L'essentiel est de préserver la santé de chacun d'entre nous.

ANNEXES

Modèle d'email destiné aux acquéreurs :

" Chère Madame, Cher Monsieur,

En raison de la pandémie actuelle, notre étude applique le Protocole Notarial de Visite - Covid-19 afin de réaliser l'activité de négociation immobilière dans les meilleures conditions de sécurité sanitaire.

Je vous remercie de bien vouloir lire attentivement le Protocole de visite ci-joint. Il y est notamment prévu que :

- le port du masque est obligatoire pour visiter
- le bien sera aéré entre chaque visite : merci de respecter l'horaire du rendez-vous
- vous pouvez venir accompagné d'une personne maximum pour effectuer la visite

Si vous estimez faire partie des personnes vulnérables face au Covid-19, nous vous invitons à nous en informer pour trouver ensemble la solution la plus appropriée. L'essentiel étant de préserver la santé de chacun d'entre nous.

Afin de pouvoir planifier vos visites, je vous remercie de bien vouloir accuser réception de notre Protocole de visite. Je reste bien entendu à votre entière disposition pour répondre à vos questions."

Modèle d'email destiné aux vendeurs :

" Chère Madame, Cher Monsieur,

En raison de la pandémie actuelle, notre étude applique le Protocole Notarial de Visite - Covid-19 afin de réaliser l'activité de négociation immobilière dans les meilleures conditions de sécurité sanitaire.

Nous vous remercions de bien vouloir lire avec attention le Protocole de visite ci-joint.

Il y est notamment prévu que :

- le port du masque est obligatoire pour tous
- les gestes barrières sont rappelés et appliqués
- le nombre de personnes par visite sera limité

Si vous estimez que des personnes occupant votre bien à visiter font partie des personnes vulnérables face au Covid-19, nous vous invitons à nous en informer pour trouver ensemble la solution la plus appropriée. L'essentiel étant de préserver la santé de chacun d'entre nous.

Ce protocole sera ajusté selon les recommandations sanitaires mises à jour. Afin de pouvoir planifier les visites, je vous remercie de bien vouloir accuser réception de notre Protocole de visite. Je reste bien entendu à votre entière disposition pour répondre à vos questions. "

Liste des cas de vulnérabilité COVID-19

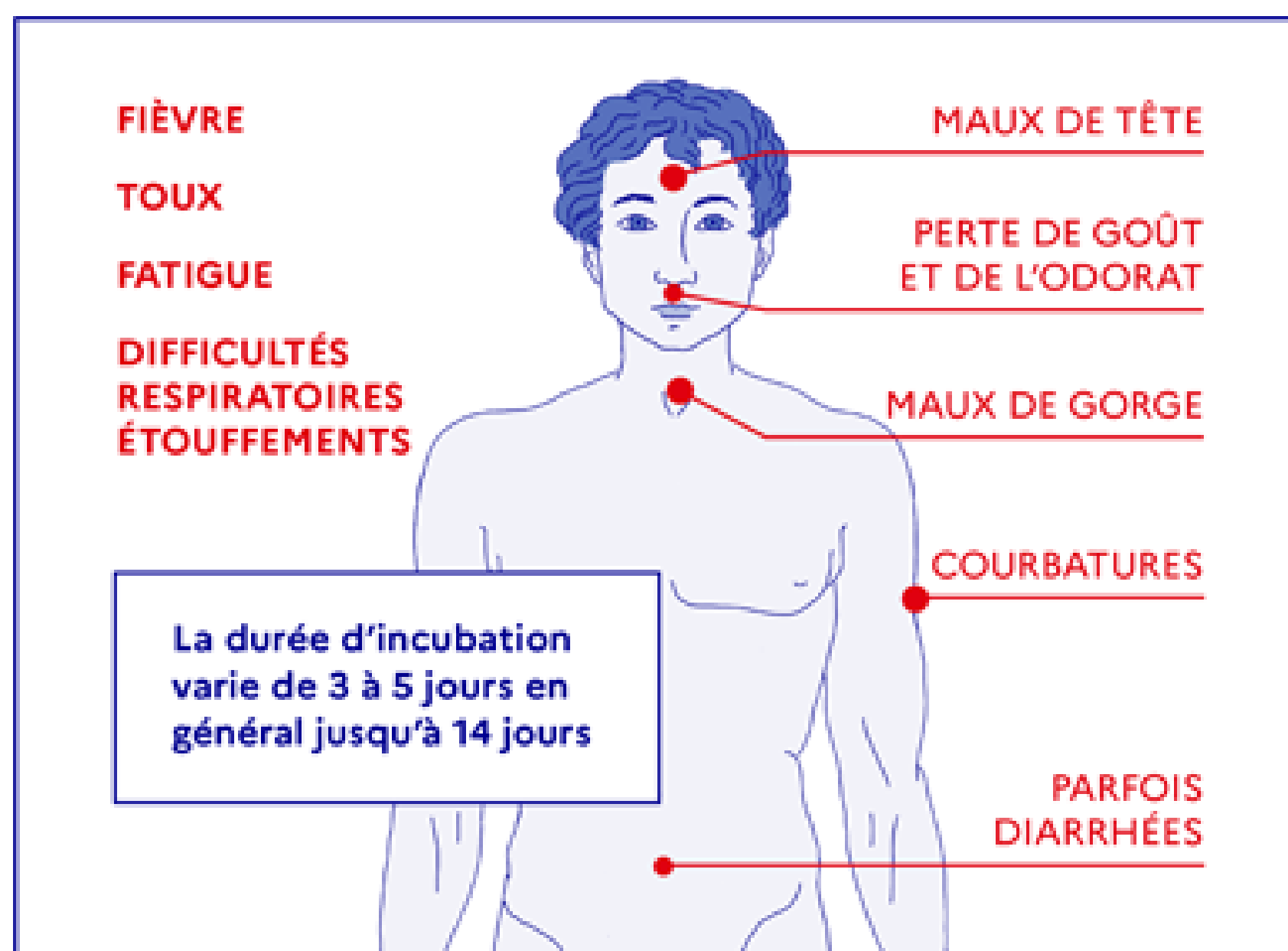
Les personnes dont l'état de santé présente un risque de développer une forme sévère du Covid-19 sont celles souffrant de :

- Maladies respiratoires chroniques (asthme, bronchite chronique)
- Insuffisances respiratoires chroniques
- Mucoviscidose
- Insuffisances cardiaques toutes causes
- Maladies des coronaires
- Antécédents d'accident vasculaire cérébral
- Hypertension artérielle
- Insuffisance rénale chronique dialysée
- Diabètes de type 1 insulino-dépendant et diabète de type 2

Sont également concernées :

- Les femmes enceintes
- Les personnes avec une immunodépression : pathologies cancéreuses et hématologiques, transplantations d'organe et de cellules souches hématopoïétiques, maladies inflammatoires et/ou auto-immunes recevant un traitement immunosuppresseur, personnes infectées par le VIH
- Les personnes souffrant de maladie hépatique chronique avec cirrhose
- Obésité avec un indice de masse corporelle (IMC) égal ou supérieur à 40.

Symptômes du Covid-19



gouvernement.fr/info-coronavirus



VISITE EN COURS

**MERCI DE BIEN
VOULOIR PATIENTER
A L'EXTERIEUR**

Le négociateur vous invitera à entrer.

PROTOCOLE NOTARIAL DE VISITE COVID-19