



OBJECTIF(S)

- Acquérir les bons réflexes pour préparer un compromis de vente : les questions à se poser, la maîtrise des éléments, mesurer l'importance du devoir de conseil et de la responsabilité de l'agent immobilier dans une transaction. Que l'on rédige ou non

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs, titulaires de carte

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : **Consultant spécialisé en immobilier**

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - ENGAGEMENT DES PARTIES

- Vendeur et acquéreur : Définition des parties. Capacité à vendre ou acheter. Régimes matrimoniaux.
- Les pièces à collecter. Où et comment les collecter ?

II - DÉSIGNATION DU BIEN ET ORIGINE DE PROPRIÉTÉ – DEVOIR D'INFORMATION

- Origine de Propriété : l'importance de détenir le dernier titre de propriété. Décryptage. Réflexes. La bonne lecture des titres de propriété.
- La description physique du lot : cadastre. Les questions à se poser quand il y a différence entre le titre et le visuel.
- Vente en Copropriété : définition. Nature et composition des lots. Les surfaces. Pièces à collecter. Nouvelles Obligations.
- Les servitudes actives. - Urbanisme - État locatif du bien vendu
- Les constructions de moins de 10 ans
- Devoir de conseil et information du vendeur et de l'acquéreur.
- Information de l'acquéreur - Information du vendeur

III - LES CONDITIONS DE LA VENTE

- Décryptage et enjeux des conditions de la vente dans la cadre du contrat FNAIM.
- Les servitudes à créer - Les conditions particulières.
- Vente en copropriété : les avances sur charges et travaux, règles applicables.
- Transfert de jouissance : responsabilité de l'agent immobilier.

IV - PRIX DE VENTE ET FINANCEMENT

- Prix soumis aux droits d'enregistrement. Assiette des droits, calcul des droits. - Cas de prix TTC et incidence de la TVA. - L'acompte
- Origine des fonds et lutte contre le blanchiment. Responsabilité de l'agent Immobilier.
- Déclarations de l'acquéreur, mention manuscrite.
- Cas particulier du blanchiment, risques pour l'AI. Suspicion de blanchiment.

V - LES CONDITIONS SUSPENSIVES AUTRES QUE FINANCIÈRES

- Conditions suspensives d'obtention de prêt. La bonne rédaction.
- Les autres conditions suspensives.

VI - RÉITÉRATION, RÉMUNÉRATION, DROIT DE RÉTRACTATION

- La fixation du délai de réitération - Clause pénale
- La rémunération de l'agent immobilier. La validité du mandat. La question de la charge de la rémunération
- Droit de rétractation. Formalisme.
- Les annexes : quel formalisme pour la remise des pièces



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap