

OBJECTIF(S)

- **Acquérir** les connaissances juridiques et pratiques nécessaires pour être rapidement opérationnel en transaction immobilière
- **Intégrer** les nouvelles règles sur le droit des contrats et maîtriser toute la réglementation afin de sécuriser les ventes et prévenir les litiges.
- **Rédiger** les principaux contrats en ayant acquis l'état du droit pour chaque clause contenue dans un mandat de vente, un compromis de vente ou une promesse unilatérale

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Toutes personnes débutant dans le domaine de la Transaction immobilière ou souhaitant consolider une première expérience « terrain ».

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 4 jours (soit 28 heures)

Moyens pédagogiques : Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription. Les cas pratiques sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis
2 supports pédagogiques :

- Loi Hoguet
 - Les contrats de vente
- Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en immobilier commercial

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 1 100 € HT

Non Adhérent FNAIM : 1 900 € HT

Demandeur d'emploi : 1 500 € HT

PROGRAMME

JOUR 1 - LES OBLIGATIONS RELATIVES À LA LOI HOGUET

- Les cartes professionnelles
 - aptitudes professionnelles
 - garantie financière
 - assurance responsabilité civile professionnelle
 - incapacités - interdictions
- Les obligations du titulaire de la carte Transaction
 - les activités relevant de la carte «t»
 - le compte «article 55» du décret (compte séquestre)
 - le maniement des fonds - la responsabilité pénale
 - les registres obligatoires

JOUR 2 - LE MANDAT

- les règles du mandat et les conditions de validité
- les obligations du mandant et du mandataire
- l'obligation générale précontractuelle d'information du consommateur
- les mandats hors établissement
- les vérifications à effectuer à travers des fiches pratiques
- les conditions ouvrant droit à rémunération
- la valeur du bon de visite

I - LA RÉGLEMENTATION ÉCONOMIQUE

L'arrêté du 10 janvier 2017 : Les barèmes – les affichages – les annonces

II - L'ÉVALUATION

- Eléments déterminant la valeur vénale
- La méthode par comparaison

III - L'OFFRE D'ACHAT ET SA VALEUR JURIDIQUE

JOUR 3

IV - LA VENTE IMMOBILIÈRE : L'AVANT-CONTRAT

- Analyse des différents engagements des parties :
 - la promesse unilatérale de vente – le compromis de vente
- Les conditions juridiques de la vente
- les documents à annexer – les informations obligatoires
- les conditions suspensives
- le délai de rétractation

V - L'ACTE AUTHENTIQUE ET LA PUBLICITÉ FONCIÈRE

JOUR 4 - ASPECT FISCAL DE LA VENTE

- Les frais d'acte et droits d'enregistrement
- Les plus-values

VI - TRAITEMENT PRATIQUE DES OPÉRATIONS RELATIVES AUX TRANSACTIONS

- Fiches pratiques portant sur les vérifications à effectuer :
 - fiche de renseignement propriétaire
 - fiche descriptive portant sur une maison, un bien en copropriété
 - fiche sur les répartitions des charges et travaux entre vendeur et acquéreur
- tenue des différents registres



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap