



Du mandat à l'acte authentique

OBJECTIF(S)

- Maîtriser les différentes étapes de la vente immobilière à la lumière notamment des récentes évolutions législatives, réglementaires et jurisprudentielles

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Agents immobiliers et négociateurs

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 : Professionnel expérimenté en immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - ÉVALUATION DU BIEN ET DÉTERMINATION DU PRIX

- Avis de valeur vénale
- Caractéristiques du prix
- Rescission pour lésion de plus des 7/12èmes

II - DROIT DES CONTRATS APPLIQUÉ
À L'IMMOBILIER

- Implications de la réforme du droit des contrats
- Conditions de validité des contrats
- Vices du consentement appliqués à l'immobilier : erreur, dol, violence (exemples)
- Application de l'article 1112-1 du code civil

III - PRISE DE MANDAT

- Obligations d'informations précontractuelles/ entreprises « partenaires »/médiation de la consommation
- Capacité et pouvoirs des parties
- Conditions de validité du mandat et sanctions
- Obligations du mandant
- Obligations du mandataire
- Caractéristiques propres des différents types de mandats
- Droit à honoraires ou ouverture à dédommagement de l'AI/Nullité absolue/Nullité relative
- Clauses pénales

IV - RECHERCHE ET DÉCOUVERTE DE L'ACQUÉREUR

V - PUBLICITÉ

- Mandat et publicité
- Pratiques commerciales trompeuses/agressives
- Concurrence déloyale
- Annonces de vente/utilisation des photos

VI - VISITES

- Le bon de visite, sa portée
- Devoir d'information et de conseil à l'égard de l'acquéreur potentiel

VII - LETTRE D'INTENTION D'ACHAT ET OFFRE D'ACHAT

- Rupture abusive de pourparlers
- Distinctions de principe entre lettre d'intention/offre d'achat

VIII - L'AVANT-CONTRAT

- Promesse unilatérale de vente et compromis
- Éléments de l'alternative
- Responsabilité du professionnel
- Obligation d'information et de conseil de l'AI
- Du danger de faire confiance aux clients (illustrations)
- Regard sur divers aspects des avant-contrats :
 - Droit de rétractation
 - Attestation Carrez et responsabilité de l'AI
 - Conditions suspensives: définition, rétroactivité/non rétroactivité, délais, défaillance
 - Droit de préemption du locataire
 - Droit de préemption urbain
 - Obligations de garantie du vendeur
 - Clauses limitatives/exonératoires

IX - LE SUIVI DU DOSSIER JUSQU'À LA SIGNATURE
DE L'ACTE AUTHENTIQUE

- Suivi des délais
- Relations avec notaire, vendeurs et acquéreurs
- Acte authentique et règlement des honoraires
- Absence de réitération et rémunération de l'AI



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap