

Sécuriser son droit à rémunération

OBJECTIF(S)

- Anticiper mes devoirs d'information et de conseil, rédiger le compromis particulièrement les clauses nécessaires à la bonne information des parties, connaître les rôles complémentaires du notaire, du syndic et du professionnel de la transaction, suivre ses ventes jusqu'à la réitération

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers, Négociateurs, Assistantes dotés d'une expérience en transaction

Prérequis : Avoir assisté à la journée TR041 sur la constitution du dossier de vente

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

Moyens pédagogiques : contrats et documents FNAIM, rappels des actualités juridiques : brèves, Mément'immo, Revue Bleue, étude de la jurisprudence - Cas pratiques - Support pédagogique - Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Importance de la rédaction du Compromis
- Les obligations du code de déontologie
- Information clients : devoirs de conseil et d'information
- Compromis et réitération : Pourquoi ?
- Collaboration Inter -cabinets

I - CHRONOLOGIE ET RÉDACTION DES CLAUSES DU COMPROMIS

Rédaction dans la chronologie du compromis FNAIM base bien soumis au statut de la copropriété

- Désignation des parties - Du mandataire
- Déclaration préalable - Désignation et identité du bien
- Déclarations du Vendeur et de l'acquéreur
- Dossier de Diagnostics et Etat de l'immeuble
- Copropriété : Documents de l'article L721-2 CCH - Dispositions diverses - Conditions particulières
- Conditions financières - Divers
- Rémunération de l'intermédiaire
- Signatures et paraphes

II - CHRONOLOGIE ET SUIVI DE LA VENTE

- Conditions du droit de rétractation et loi ELAN
- Suivi des conditions suspensives
- Les étapes d'une transaction du mandat à la perception des honoraires
- Vente de lot de copropriété : Professionnel de la transaction - Syndic - Notaire : leurs rôles

III - GARANTIR SA RÉMUNÉRATION : SYNTHÈSE

- Les points de vigilance -L'adéquation des termes du mandat et du compromis
- La Modification de la charge des honoraires entre le mandat et le compromis : le point
- Les leçons de la jurisprudence



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap