

E-TR410

1 jour
(7h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **220 € HT**

ESSENTIEL

OBJECTIFS :

- Se démarquer par la maîtrise de l'encadrement juridique d'une transaction

NIVEAU & PUBLIC :

Directeurs d'agence, rédacteurs d'actes immobiliers, négociateurs

Prérequis : aucun

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S) :

Formateur : Avocat spécialisé en droit immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

I – LA RÉDACTION DU MANDAT DE VENTE

- Désignation des vendeurs (biens indivis, régime matrimonial,...)
- Désignation du bien/usage du bien/origine du bien (vérification de l'origine, de l'État locatif, hypothèque, servitude... et risque de responsabilité)
- Rémunération du mandataire
- Code de la consommation

II – LE BON DE VISITE

- Valeur juridique du bon de visite
- Intérêt du bon de visite dans les litiges relatifs à la perception des honoraires

III – LA RÉDACTION DU COMPROMIS DE VENTE

- Désignation des parties
- Désignation du bien – origine de propriété
- Usage du bien – État locatif
- Conditions suspensives- délais- caducité (rédaction des conditions, conditions potestatives et nullité, dépassement des délais et avenant, suivi et réception des accords de financement...)
- Conditions déterminantes (différence entre les catégories de conditions)
- Dossier technique (obligations de l'agence et risque de responsabilité)
- Répartition des charges de copropriété
- Séquestre et acompte (exigence d'un acompte, conseil et risque de responsabilité)
- Prix de vente et financement (détermination du prix, détermination des besoins de financement et origine de financement, risque de responsabilité de l'agence)
- Les différents points sont examinés sous l'angle de la sécurisation juridique des actes permettant d'éviter la mise en responsabilité du rédacteur et d'assurer le paiement des honoraires.