



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 32 heures)

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

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 + envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en droit immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 744,00 € HT

Non Adhérent FNAIM : 1 344,00 € HT

Demandeur d'emploi : 1 054,00 € HT

PROGRAMME

I - 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
- 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

II - LA RÉGLEMENTATION ÉCONOMIQUE

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

III - L'ÉVALUATION

- Éléments déterminant la valeur vénale
- La méthode par comparaison

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

V - 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

VI - L'ACTE AUTHENTIQUE ET LA PUBLICITÉ FONCIÈRE

VII - ASPECT FISCAL DE LA VENTE

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

VIII - 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