

## OBJECTIF(S)

- Actualiser et renforcer les connaissances des professionnels de la vente immobilière à la lumière des dernières évolutions législatives, réglementaires et jurisprudentielles

## NIVEAU & PUBLIC

### SPÉCIALISATION

Agents immobiliers et négociateurs confirmés

**Prérequis** : aucun

## MODALITÉS DE PARTICIPATION

**Durée** : 1 jour (soit 8 heures)

**Moyens pédagogiques** : 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

**Le contenu de cette formation est bien entendu susceptible d'être adapté à la lumière des évolutions juridiques pouvant intervenir dans le cours de l'année**

### I - RÈGLEMENTATION PROFESSIONNELLE

- Modalités d'exercice de l'activité d'agent immobilier
- Carte professionnelle européenne
- Evolution du CNTGI et pratiques abusives
- Code de déontologie

### II - DROIT DES CONTRATS APPLIQUÉ À L'IMMOBILIER

- Réforme du droit des contrats
- Dispositions "interrogatoires"
- Vices du consentement
- Insanité d'esprit et nullité de la vente

### III - MANDATS

- Nullité absolue/nullité relative
- Information du mandant
- Information du mandataire
- Mandat de vente/mandat d'entremise: différence et conséquences
- Chronologie mandat/négociation/accord post-acte authentique
- Capacité et pouvoirs du mandant/habilitation familiale
- Obligations du mandant
- Obligations du mandataire
- Honoraires: détermination, débiteur(s)
- Clauses pénales
- Acquisition d'un bien en mandat
- Actualité juridique des différents mandats
- Inter-cabinets

### IV - PUBLICITÉ ET ANNONCES

#### V - VISITES

- Portée du bon de visite
- Réalisation de la visite

#### VI - POURPARLERS/LETTRE D'INTENTION D'ACHAT/ OFFRE D'ACHAT

#### VII - PROMESSES DE VENTE

- Compromis et promesse unilatérale de vente
- Responsabilité du professionnel
- Pacte de préférence
- Droit de rétractation: rappel des principes, cas particuliers
- Caractéristiques du bien
- Logement de la famille/SCI familiale
- Superficie Carrez
- Diagnostics techniques
- Conditions suspensives
- Droits de préemption (locataire, DPU)
- Vices cachés/vices apparents/Responsabilité de l'AI
- Délivrance du bien/responsabilité de l'AI

#### VIII - HONORAIRES/INDEMNISATION DE L'AGENT IMMOBILIER

- Droit à honoraires, conditions, paiement
- Contestations/indemnisation
- Absence de réitération/conséquences



Programme accessible  
aux personnes  
en situation de handicap