

## OBJECTIFS

- **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** : 1 100,00 € HT

**Non Adhérent FNAIM** : 1 900,00 € HT

**Demandeur d'emploi** : 1 500,00 € 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