

—
Les connaître pour les éviter

OBJECTIFS

- **Se prémunir** contre les risques de situations conflictuelles entre et avec les parties
- **Appréhender** les risques de contentieux à la lumière de décisions judiciaires récentes
- **Sécuriser** ses honoraires et **éviter** la mise en jeu des responsabilités civile et pénale
- **Préserver** les possibilités d'indemnisation

NIVEAU & PUBLIC

NIVEAU 1

Négociateurs, titulaires de carte

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)

André RENAULT

Consultant en immobilier

20 ans d'expérience en immobilier

Maîtrise de droit des affaires

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 300 € HT

PROGRAMME

I - INTRODUCTION

- Transaction/Médiation/Contentieux
- Loi de modernisation de la justice du XXI^e siècle et évolutions en cours
- Vicissitudes du dispositif disciplinaire

II - LES DIFFÉRENTES NATURES DE CONTENTIEUX

- Contentieux civil
- Contentieux commercial
- Contentieux pénal
- Contentieux administratif

III - LES PRINCIPAUX DOMAINES DE CONTENTIEUX DE LA TRANSACTION

- Contentieux sur la réglementation professionnelle
 - Carte professionnelle
 - Pouvoirs sur attestations d'habilitation
- Contentieux sur le droit général des contrats appliqué à la vente immobilière
 - Capacités et pouvoirs des contractants
 - Vices du consentement (erreur, dol, violence)
- Contentieux sur les mandats
 - Chronologie négociation/mandate
 - Convention postérieure à l'acte authentique
 - Obligations du mandant
 - Obligations du mandataire
 - Clause d'honoraires
 - Absence de caractères « très apparents »
 - Clauses pénales
 - Acquisition d'un bien en mandat par l'agent immobilier/par un salarié de l'agence

- Contentieux sur la recherche d'acquéreurs
 - Publicité
 - Visites
 - Négociation/ Pourparlers/ Offres d'achat
- Contentieux sur les promesses de vente
 - Obligation d'information et de conseil de l'agent immobilier
 - Obligation d'information des parties entre elles
 - Rétractation
 - Acquéreur non professionnel
 - SCI
 - Terrain à bâtir
 - Substitution d'acquéreur
 - Conditions suspensives (délais, contenu)
 - Superficie Carrez/Responsabilité de l'AI ?
 - Vices cachés :
 - Action rédhibitoire/Action estimatoire
 - Exonération de garantie des vices cachés
 - Vendeur de mauvaise foi
 - Vendeur "professionnel"
 - Vendeur "constructeur"
 - Obligation de délivrance
 - Droits de préemption (locataires, DPU)
 - Absence de réitération
 - Paiement des honoraires

IV - INDEMNISATION/SANCTIONS

- Responsabilité civile/Dommages et intérêts
- Sanctions administratives
- Sanctions disciplinaires
- Sanctions pénales