

## OBJECTIFS

- **Analyser** un à un les éléments constitutifs d'une vente.
- **Acquérir** les bons réflexes pour préparer un compromis de vente : les questions à se poser, la maîtrise des éléments.
- **Prendre** conscience qu'un compromis de vente sécurisé est la conséquence d'un bon mandat et d'un bon dossier. Que l'on rédige ou non.
- **Mesurer** l'importance du devoir de conseil et de la responsabilité de l'agent immobilier dans une transaction. Que l'on rédige ou non.
- **Comprendre** la valeur ajoutée du professionnel dans la rédaction du compromis et la bonne maîtrise de son dossier de vente. Impact sur les honoraires.
- **Savoir**, à l'issue de la journée, remplir l'imprimé type FNAIM, acquérir les bons réflexes sur des cas « standard ».

## NIVEAU & PUBLIC

### NIVEAU 1

Négociateurs, titulaires de carte

Prérequis : aucun

## PROGRAMME

### I - ENGAGEMENT DES PARTIES

- Vendeur et acquéreur : Définition des parties. Capacité à vendre ou acheter. Régimes matrimoniaux.
- Les pièces à collecter. Où et comment les collecter ?

### II - DÉSIGNATION DU BIEN ET ORIGINE DE PROPRIÉTÉ – DEVOIR D'INFORMATION

- Origine de Propriété : l'importance de détenir le dernier titre de propriété. Décryptage. Réflexes. La bonne lecture des titres de propriété.
- La description physique du lot : cadastre. Les questions à se poser quand il y a différence entre le titre et le visuel.
- Vente en Copropriété : définition. Nature et composition des lots. Les surfaces. Pièces à collecter. Nouvelles Obligations.
- Les servitudes actives. - Urbanisme - Etat locatif du bien vendu
- Les constructions de moins de 10 ans
- Devoir de conseil et information du vendeur et de l'acquéreur.
- Information de l'acquéreur - Information du vendeur

### III - LES CONDITIONS DE LA VENTE

- Décryptage et enjeux des conditions de la vente dans le cadre du contrat FNAIM.
- Les servitudes à créer - Les conditions particulières.
- Vente en copropriété : les avances sur charges et travaux, règles applicables.
- Transfert de jouissance : responsabilité de l'agent immobilier.

## 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)

### Marie-France LARREDE

*Perf Form Immo Conseils*

*Cabinet de conseil et de formation spécialisé en immobilier*

### Pierre LAURENT

*Professeur associé des universités*

*Gérant d'une société de consulting*

*Diplômé Notaire*

### André RENAULT

*Consultant en immobilier et Management*

*20 ans d'expérience en immobilier. Maîtrise de droit des affaires*

### Jean-Marc SAMEDI

*Formateur et enseignant en droit immobilier*

*Ancien Directeur du service juridique de la FNAIM*

*DESS de juriste d'entreprise*

## TARIFS

**Adhérent FNAIM** : 220 € HT

**Non Adhérent FNAIM** : 300 € HT

### IV - PRIX DE VENTE ET FINANCEMENT

- Prix soumis aux droits d'enregistrement. Assiette des droits, calcul des droits. - Cas de prix TTC et incidence de la TVA. - L'acompte
- Origine des fonds et lutte contre le blanchiment. Responsabilité de l'agent Immobilier.
- Déclarations de l'acquéreur, mention manuscrite.
- Cas particulier du blanchiment, risques pour l'AI. Suspicion de blanchiment.

### V - LES CONDITIONS SUSPENSIVES AUTRES QUE FINANCIÈRES

- Conditions suspensives d'obtention de prêt. La bonne rédaction.
- Les autres conditions suspensives.

### VI - RÉITERATION, RÉMUNÉRATION, DROIT DE RÉTRACTATION

- La fixation du délai de réitération - Clause pénale
- La rémunération de l'agent immobilier. La validité du mandat. La question de la charge de la rémunération
- Droit de rétractation. Formalisme.
- Les annexes : quel formalisme pour la remise des pièces