

OBJECTIFS

- **Actualiser et renforcer** les connaissances des professionnels de la vente immobilière à la lumière des dernières évolutions législatives, réglementaires et jurisprudentielles
- **Analyser** des situations concrètes portant sur les différentes étapes de la vente en s'appuyant sur des contentieux récents
- **Sécuriser** ses honoraires et **préserver** les possibilités d'indemnisation
- **Éviter** la mise en jeu des responsabilités civile ou pénale

NIVEAU & PUBLIC

NIVEAU 1

Négociateurs confirmés et managers

Prérequis : aucun

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 et collaborateurs
- Carte professionnelle européenne
- Code de déontologie
- Loi Elan

II - DROIT DES CONTRATS APPLIQUÉ A L'IMMOBILIER

- Réforme du droit des contrats (loi de ratification du 20 avril 2018)
- 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
- Chronologie négociation/mandat
- 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

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)

Raquel DEFRANCE

*Formatrice des métiers de l'Immobilier
Maîtrise de Droit Privé - Diplômée ICH*

Marie-France LARREDE

*Perf Form Immo Conseils
Cabinet de conseil et de formation spécialisé en immobilier*

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

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 rédacteur de la promesse
- Droit de rétractation
- Caractéristiques du bien
- Logement de la famille/SCI
- Superficie Carrez
- Prix et financement
- Evolutions du dispositif sur le blanchiment des capitaux
- Droits de preemption (locataire, DPU)
- Vices cachés/vices apparents/Responsabilité de l'AI
- Clauses limitatives ou exonératoires du vendeur
- Réitération
- Signature électronique

VIII - HONORAIRES/INDEMNISATION DE L'AGENT IMMOBILIER

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