

Formation juridique

N° A01

Intervenant

Un formateur consultant Avocat à la cour

Effectif Maximum

15 participants

Pré-requis

Maîtriser les bases juridiques de la transaction immobilière

Public visé

Agents immobiliers – Marchands de biens
Commerciaux avertis - Responsables administratifs

Durée

Une journée 7 heures
9h00-13h00 et 14h00-17h00

Tarif

500,00€HT par participant – TVA 19,60%

Lieux et Dates

- **Pau** le 23 septembre 2011
- **Aix en Provence** le 28 octobre 2011
- **Lyon** le 9 décembre 2011

Points forts

Face à face pédagogique entre le formateur et les stagiaires.

Alternance d'exposés théoriques /exemples pratiques.

Le formateur est un juriste.

Il a une approche pratique des textes de lois.

Il intervient depuis quelques années en formation continue avec une approche pédagogique plébiscitée par les stagiaires

Un document sera remis à chacun des participants.

Inscriptions

04 91 07 02 52

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :

www.sirius-formation.fr

La transaction Immobilière et sa réglementation

Réactualisée en fonction des dernières lois et jurisprudences

● Objectifs

- Apporter aux professionnels avertis de la transaction immobilière une connaissance approfondie et indispensable de la législation actuelle.
- Permettre au stagiaire la compréhension de sa fonction d'intermédiaire de la prise de mandats à la signature de l'acte authentique

● Programme

L'intervention de l'agent immobilier

- La Loi Hoguet du 10 juillet 1970 et ses évolutions - Les conditions d'exercice de la profession d'agent immobilier
- L'obligation de conseil et de moyens du professionnel et les conséquences juridiques
- Le droit à rémunération l'agent immobilier – Obligation des parties – Utilité du bon de visite
- L'obligation du mandat de vente et d'acquiescer et ses différentes formes - Le contenu du mandat de vente - L'étendue et les effets du mandat de vente - La responsabilité des mandataires – Le mandat et le démarchage à domicile – L'enregistrement des mandats
- Les ventes de listes de logements - Les obligations et les mentions de la convention de la vente de listes.

Les avants contrats

La promesse unilatérale de vente

- Le régime juridique
- Comment se pratique la levée d'option
- L'opposabilité de la promesse aux tiers
- Les formalités à respecter à peine de nullité

La promesse synallagmatique de vente (ou compromis de vente)

- La formation de la promesse de vente
- Quels sont les effets entre les parties par rapport à la promesse unilatérale de vente
- L'opposabilité aux tiers

Les sommes versées lors de la signature de l'avant-contrat

- Les sommes versées
 - Dépôt de garantie - Arrhes, Acomptes - La clause pénale - Clause de dédit, etc...

L'incidence de la Loi SRU sur la rédaction des actes de vente

- L'offre d'achat
- L'information des acquéreurs
- La protection des acquéreurs

Le contenu de l'avant-contrat

- La capacité des parties à contracter, la description du bien, les règles d'urbanisme, les servitudes, les hypothèques, le prix de vente, les conditions suspensives et résolutoires, l'obtention d'un prêt, l'entrée dans les lieux, le transfert des assurances, l'immeuble en copropriété, le sort du mobilier etc...

La réglementation de l'immeuble réactualisée en fonction des lois et décrets

- La réglementation de l'immeuble vendu (la loi Carrez, les termites, le saturnisme, l'amiante, les différents diagnostics et certificats...)
- Les textes et leurs durées de validité - Les sanctions en cas de non respect

Les litiges possibles

- Le vendeur refuse de signer l'acte authentique
- L'acquéreur refuse de venir signer l'acte authentique
- Le vendeur décède avant l'acte authentique

Sirius Formation Sarl

Building de la Bourse 2, rue du Beausset 13001 Marseille Tél. : 04 91 07 02 52 - Fax : 04 72 25 73 23 - Email : contact@sirius-formation.fr www.sirius-formation.fr
S.A.R.L. au capital de 7 700 Euros - RCS Marseille : B 440 230 993 - Siret : 440 230 993 00048 - Code APE : 85.59A n°déclaration d'activité: 93131064213