



3
Jours

Les transactions immobilières

dans IMMOBILIER - METIER IMMOBILIER / Réf : JUR-MEIM-13

Objectifs de la formation

- Identifier les fondamentaux juridiques en matière de transaction immobilière
- Détecter les particularités juridiques propres à chaque situation de vente
- Préparer les différents mandats et documents professionnels
- Examiner les règles juridiques et rédactionnelles permettant de lier les parties
- Intégrer les dernières dispositions législatives issues de la loi Alur
- Identifier les bases de la déontologie applicables en matière d'intermédiation immobilière

Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Jour 1 - Matin

1. Examiner la mise en jeu des relations entre les différents intervenants

- L'existence impérative d'un mandat écrit préalable
- Les différents types de mandats et leurs particularités
- Les règles concernant le démarchage à domicile et la protection du consommateur
- L'exécution du mandat et l'obligation d'information du mandant

Jour 1 - Après-midi

2. Identifier les actes permettant de sécuriser l'engagement des parties

- Les principes du droit français en matière de concrétisation de l'accord
- Le décriptage et l'utilisation du titre de propriété
- La réunion des documents nécessaires aux vérifications préalables
- L'obligation d'information à la charge du vendeur : les diagnostics immobiliers
- Les documents issus de la pratique professionnelle (le bon de visite, l'offre d'achat)
- La promesse unilatérale de vente



- La promesse synallagmatique de vente : le compromis sous seing privé

3. Examiner le formalisme de la loi SRU et la protection de l'acquéreur

- La réunion des critères légaux
- L'évolution de la législation et de la jurisprudence
- Les modalités pratiques, le formalisme obligatoire, la computation du délai
- Les sanctions en cas d'inobservation de la procédure
- Les nouveaux délais de réflexion et de rétraction issus de la loi Alur

Jour 2 - Matin

4. Spécifier les conditions générales de la vente immobilière

- La comparution et l'intervention des différentes parties
- La désignation du bien vendu (maison individuelle ou lot de copropriété)
- Les différentes conditions suspensives

5. Enumérer les conditions particulières de chaque type de vente

- Dans le cas d'un immeuble ancien
- Dans le cas d'un immeuble de moins de dix ans
- Dans le cas d'un immeuble en copropriété
- Le régime de la TVA immobilière
- Le régime de la vente en l'état futur d'achèvement

Jour 2 - Après-midi

6. Intégrer les frais et les opérations annexes liés à la vente immobilière

- Les contrôles et les diagnostics obligatoires
- Le géomètre, le procès-verbal de bornage, le document d'arpentage
- Le questionnaire syndic (état daté) en matière de copropriété
- Les honoraires d'agences
- Les frais d'acte notariés (achat et prise de garantie)
- Les frais de mainlevée immobilière
- Les frais liés à la plus-value immobilière



7. Examiner la rémunération de l'intermédiaire

- Les conditions d'existence du droit à rémunération
- Les conditions d'exigibilité de la rémunération
- La protection du droit à rémunération
- Le droit à commission au regard de la dernière jurisprudence

Jour 3 - Matin

8. Analyser la déontologie professionnelle

- Le Conseil National de la Transaction et de la Gestion Immobilière
- L'usage de titres et la liberté de principe
- L'obligation au secret professionnel et la détention d'informations privées
- La réglementation en matière de publicité professionnelle

9. Examiner le nouveau code de déontologie applicable au 1er septembre 2015

- Le champ d'application et les personnes concernées
- Le respect des lois et des règlements, l'éthique professionnelle
- L'organisation et la gestion de l'entreprise
- Les modalités relatives à la compétence, la transparence et la confidentialité
- Les règles de confraternité
- La défense des intérêts et le règlement des conflits et litiges
- La discipline et le rôle de la Commission de Contrôle des Activités

Jour 3 - Après-midi

10. Identifier l'impact de la loi Alur dans l'activité de transaction

- La publicité des honoraires en pourcentage du prix
- Les nouvelles mentions devant figurer au mandat
- Les mentions obligatoires dans la publicité relative à la vente d'un lot de copropriété
- Les simplifications apportées par la loi Mandon
- Les mesures à venir en fonction de la parution des décrets d'application



Pré-requis

Avoir des connaissances de base en transaction immobilière.

Public cible

Toute personne amenée à exercer l'activité de transaction immobilière

Pédagogie

Méthodes pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques afin de permettre aux stagiaires de s'approprier efficacement le contenu des formations.
- Organisation de jeux de rôles et mises en situation concrètes des stagiaires.

Modalités d'évaluation

- Evaluation des acquis à l'issue de chaque partie de la formation, et exercices de synthèse écrits à la fin des formations.
- Une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque participant à l'issue de la formation.

