



1  
Jours

## Les garanties en fin de chantier

dans IMMOBILIER - TRANSACTION IMMOBILIERE / Réf : JCF-DIMO-243

### Objectifs de la formation

- Gérer la réception d'une maison
- Identifier les garanties légales
- Gérer l'assurance dommages-ouvrage

### Programme de la formation

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

#### Matin

##### 1. Gérer la réception de la maison

- Constatation de l'achèvement et de la conformité
- La rédaction du procès-verbal de réception
- La mention de réserves
- Les délais pour effectuer les réparations
- L'assistance par un professionnel
- La consignation du solde du prix
- Le paiement du solde du prix
- Les règles particulières en matière de contrat de construction de maison individuelle
- Les règles particulières à la vente sur plan

##### 2. Distinguer les trois garanties légales

- La garantie de parfait achèvement
- La garantie de bon fonctionnement des équipements (garantie biennale)
- La garantie décennale
- La responsabilité de l'architecte

#### Après midi

SAS LEXOM

au capital de 25 000,00 €

Siège social : 155 Avenue René Privat - 07000 PRIVAS

N° SIRET : 510 869 274 00066 - RCS Aubenas

Code NAF : 85.59A / N° TVA Intra : FR 74510869274

GROUPE  
LEXOM

LES FILIALES DU GROUPE LEXOM :

LEXOM

someformpro  
formation professionnelle

supipgv  
école supérieure

BIO  
FORMATION

DEFI  
TRANSFORMER VOS RESSOURCES EN FORMATION

ALTERCLASS

IRFA

FRANCE CARRIÈRE



### 3. Gérer l'assurance dommages-ouvrage

- La genèse de l'assurance dommages-ouvrage
- L'obligation de souscrire (loi Spinetta du 4 janvier 1978)
- La déclaration de sinistre
- L'indemnisation de l'assureur
- Les conséquences du défaut d'assurance dommages-ouvrage pour le maître de l'ouvrage
- Les conséquences du défaut d'assurance dommages-ouvrage en cas de revente du bien
- L'assignation en justice des responsables
- Les clauses à insérer dans le compromis de vente
- Le devoir de conseil de l'agent immobilier et l'exonération de sa responsabilité

### 4. Résoudre un cas pratique

#### Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

#### Public cible

Agent immobilier

#### 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.

