



L'environnement juridique de la transaction

Actualiser ses compétence pour mieux accompagner les clients

Formation

Durée de la formation	14 heures (disponible aussi en version 7 heures)
Objectifs de la formation	La formation a pour objectif de passer en revue toutes les étapes de la vente, de la prise du mandat jusqu'à la signature de l'acte de vente, afin d'identifier les difficultés juridiques qui peuvent se présenter. L'approche de cette formation est concrète afin de donner au professionnel des clés de connaissances pour accompagner ses clients
Prérequis	Aucun

Contenu de la formation

De la découverte client à la prise de mandat

- Précautions juridiques à prendre à la prise de mandat :
 - Si le vendeur est un couple
 - Si le vendeur est une personne vulnérable (personne âgée ou malade)
- L'influence du régime matrimonial sur la prise de mandat

Les vices cachés : le fantasme préféré des acquéreurs !

Combien de fois un acquéreur mal informé invoque le vice caché ! Or invoquer le vice caché n'est pas si facile, car il correspond à des critères précis et strictement apprécié par les tribunaux. Après avoir analysé ce qu'est vraiment un vice caché et comment il fonctionne, vous saurez quoi répondre à un client qui souhaite vous « ennuyer » à ce sujet.

Le mandat

- Mandat de vente et mandat de recherche : intérêt et limites
- La différence entre mandat d'entremise et mandat de représentation
- Focus sur la clause pénale contenue dans le mandat de vente
- Les honoraires de l'agent immobilier : faut-il rester dans le cadre du barème ou peut-on les diminuer librement ?

L'offre d'achat

- Quel formalisme pour l'offre d'achat ?
- L'offre d'achat bloque-t-elle vraiment la vente entre le vendeur et l'acquéreur ?

Prêt immobilier et avant-contrat

- La situation des prêts en 2023
- Les mécanismes de l'offre de prêt délivrée par la banque : la loi SCRIVENER
- Offre de prêt et condition suspensive
- Comment se prémunir d'un acquéreur de mauvaise foi qui utilise un refus de prêt fictif comme prétexte à se désengager de la vente ?

L'avant-contrat de vente

- Les différents types d'avant-contrat
- Focus sur la promesse unilatérale de vente et la promesse unilatérale d'achat
- Les litiges entre l'avant-contrat et le contrat de vente

Le devoir de conseil de l'agent immobilier tout au long de la transaction

- Devoir de conseil et déontologie de l'agent immobilier
- Défaut de conseil et engagement de la responsabilité du professionnel

Cette formation inclut 2 heures consacrées à la déontologie (obligation loi ALUR)

“ *Le but de mes formations est simple : donner à mes stagiaires des outils juridiques et fiscaux pour enrichir leur démarche professionnelle en tant qu'agent immobilier, négociateur ou agent commercial* ”



06 89 41 23 99



contact@nicolier-formation.fr



www.nicolier-formation.fr