

POURQUOI ET COMMENT RÉDIGER SON COMPROMIS DE VENTE

lundi 11 mars 2019 de 9h à 18h

FNAIM Nice Côte d'Azur

SPECIALISATIONS

36, av Simone Veil 06200 Nice Tel 04 93 857 857 (puis composez le 2)
formation@fnaim06.fr

Intervenant :



Jean-Marc SAMEDI
Consultant Formateur



Public :

Négociateurs, titulaires de carte.
Prérequis : aucun.



Objectifs :

Analyser un à un les éléments constitutifs d'une vente. Acquérir les bons réflexes pour préparer un compromis de vente : les questions à se poser, la maîtrise des éléments. Prendre conscience qu'un compromis de vente sécurisé est la conséquence d'un bon mandat et d'un bon dossier. Que l'on rédige ou non. Mesurer l'importance du devoir de conseil et de la responsabilité de l'agent immobilier dans une transaction. Que l'on rédige ou non. Comprendre la valeur ajoutée du professionnel dans la rédaction du compromis et la bonne maîtrise de son dossier de vente. Impact sur les honoraires. Savoir, à l'issue de la journée, remplir l'imprimé type FNAIM, acquérir les bons réflexes sur des cas « standard ».

Depuis le 1er avril 2016, les professionnels de l'immobilier (et leurs personnels habilités) ne peuvent plus obtenir le renouvellement de leur carte professionnelle (ou de leur habilitation) sans avoir suivi deux jours de formation minimum par an (décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Tarif adhérent : **264 € TTC** chèque à l'ordre de l'ESI-BE
Tarif non adhérent : **360 € TTC** chèque à l'ordre de l'ESI-BE
(Tarif en vigueur jusqu'au 31 décembre 2018)

PROGRAMME PAGE 2
BULLETIN D'INSCRIPTION EN PAGE 3



BULLETIN D'INSCRIPTION FORMATION SPECIALISATION

Cette inscription n'est définitive que si elle est accompagnée de son règlement.
Toute absence non signifiée par lettre recommandée AR, 10 jours avant le début du stage, sera due.

Entreprises Fnaim de moins de 11 salariés :

Toutes ces informations sont obligatoires pour la prise en charge dans le cadre du guichet unique ou des demandes individuelles (merci de joindre la copie de votre reçu libérateur AGEFOS)

Pour les agents commerciaux ne pas remplir la partie agence.

Réf formation : **TR998** Date de formation : **11/03/2019** Tarif adhérent : **264€ TTC** Tarif non adhérent : **360€ TTC**

Intitulé de formation: **Pourquoi et comment rédiger son compromis de vente**.....

Lieu de formation : **Chambre FNAIM Nice**.....

A retourner à l'adresse suivante : **FNAIM 36 Av Simone Veil 06200 Nice**.

Nom du participant :

Prénom :

Sexe* : **F / M** Date de naissance : **.. / .. /** CSP :

Niveau scolaire : Type de contrat * :

Email du participant :

N° de portable (en cas de changement de dernière minute) :

Statut salarié : Statut non salarié : DNS (DIRIGEANT NON SALARIE) :

Si statut non salarié adresse postale personnelle

N° :

Rue :

CP : Ville :

Agence :

Effectif salarié de l'agence : N° adhérent ou Référence client :

N°SIREN :

Adresse :

Code postal : Ville :

Tel : E-mail :

Date, Signature et Cachet de L'Entreprise

- CSP (catégories socio-professionnelles) : Signaler à quelle CSP appartient le salarié parmi la liste proposée

1. Ouvriers non qualifiés (ONQ) ; 2. Ouvriers qualifiés (OQ) ; 3. Employés (EMP) ; 4. Techniciens / Agents de maîtrise (TAM) ; 5. Ingénieurs et cadres (CAD) ; 6. Dirigeants salariés (DS) ; 7. Dirigeants non salariés, exclus de la prise en charge par AGEFOS PME (DNS)

- Sexe* : H – F

- Type de contrat* : 1. CDD ; 2. CDI ; 3. Contrat de professionnalisation ; 4. Contrat d'apprentissage ; 5. CUI (Contrat unique d'insertion) ; 6. EA (Emploi d'avenir)

20 ter rue de BEZONS – 92415 COURBEVOIE CEDEX

Tél. adhérents : 01. 71. 06. 30. 30. Fax : 01. 47.88. 06. 79. — www.univicc-ami.fr

Société par actions simplifiée unipersonnelle SASU au Capital de 600 000 € - RCS Nanterre B 484 482 872 00021 – N° Identification TVA FR 46484482872

TR998

POURQUOI ET COMMENT RÉDIGER SON COMPROMIS DE VENTE

6

OBJECTIFS

- **Analyser** un à un les éléments constitutifs d'une vente.
- **Acquérir** les bons réflexes pour préparer un compromis de vente : les questions à se poser, la maîtrise des éléments.
- **Prendre conscience** qu'un compromis de vente sécurisé est la conséquence d'un bon mandat et d'un bon dossier. Que l'on rédige ou non.
- **Mesurer** l'importance du devoir de conseil et de la responsabilité de l'agent immobilier dans une transaction. Que l'on rédige ou non.
- **Comprendre** la valeur ajoutée du professionnel dans la rédaction du compromis et la bonne maîtrise de son dossier de vente. Impact sur les honoraires.
- **Savoir**, à l'issue de la journée, remplir l'imprimé type FNAIM, acquérir les bons réflexes sur des cas « standard ».

NIVEAU & PUBLIC

NIVEAU 1

Négociateurs, titulaires de carte

Prérequis : aucun

PROGRAMME

INTRODUCTION :

- Pourquoi rédiger : les enjeux, la sécurisation des honoraires, L'impact des nouveaux textes.
- La notion de service clients, L'arbitrage entre les parties.
- La définition du compromis de vente, Le formalisme.

I - ENGAGEMENT DES PARTIES

- Vendeur et acquéreur : Définition des parties, Capacité à vendre ou acheter, Régimes matrimoniaux.
- Les pièces à collecter, Où et comment les collecter ?

II - DÉSIGNATION DU BIEN ET ORIGINE DE PROPRIÉTÉ – DEVOIR D'INFORMATION

- Origine de Propriété : l'importance de détenir le dernier titre de propriété, Décryptage, Réflexes, La bonne lecture des titres de propriété.
- La description physique du lot : cadastre, Les questions à se poser quand il y a différence entre le titre et le visuel.
- Vente en Copropriété : définition, Nature et composition des lots, Les surfaces, Pièces à collecter, Nouvelles Obligations.
- Les servitudes actives, - Urbanisme - État locatif du bien vendu
- Les constructions de moins de 10 ans
- Devoir de conseil et information du vendeur et de l'acquéreur.
- Information de l'acquéreur - Information du vendeur

III - LES CONDITIONS DE LA VENTE

- Décryptage et enjeux des conditions de la vente dans le cadre du contrat FNAIM.
- Les servitudes à créer - Les conditions particulières.

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)

Marie-France LARREDE

Perf Form Immo Conseils

Cabinet de conseil et de formation spécialisé en immobilier

Pierre LAURENT

Professeur associé des universités

Gérant d'une société de consulting

Diplômé Notaire

André RENAULT

Consultant en immobilier et Management

15 ans d'expérience en immobilier, Maîtrise de droit des affaires

Jean-Marc SAMEDI

Consultant Formateur

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 300 € HT

- Vente en copropriété : les avances sur charges et travaux, règles applicables.
- Transfert de jouissance / responsabilité de l'agent immobilier.

IV - PRIX DE VENTE ET FINANCEMENT

- Prix soumis aux droits d'enregistrement, Assiette des droits, calcul des droits, - Cas de prix TTC et incidence de la TVA, - L'acompte
- Origine des fonds et lutte contre le blanchiment, Responsabilité de l'agent immobilier.
- Déclarations de l'acquéreur, mention manuscrite.
- Cas particulier du blanchiment, risques pour l'AI, Suspicion de blanchiment.

V - LES CONDITIONS SUSPENSIVES AUTRES QUE FINANCIÈRES

- Conditions suspensives d'obtention de prêt, La bonne rédaction.
- Les autres conditions suspensives : celles qui font l'objet d'une négociation particulière, Les conditions suspensives de fait.

VI - RÉITERATION, RÉMUNÉRATION, DROIT DE RÉTRACTATION

- La fixation du délai de réitération - Clause pénale
- La rémunération de l'agent immobilier, La validité du mandat, La question de la charge de la rémunération
- Droit de rétractation, Formalisme.
- Les annexes : quel formalisme pour la remise des pièces

206

Formation professionnelle FNAIM 2010 Spécialisation - Ce document est la propriété de l'ESL. Reproduction interdite.