

Formation TRANSACTION

Optimiser la vente immobilière:

Aspects juridiques et pratiques

48 voie Ariane, ZI Athélia 1
13600 LA CIOTAT
celine.laurent@dexia-consulting.com
06.17.55.88.07
Siret : 818.185.183
DA n° 93.13.16235.13



DEXIA Consulting
Structuration et Performance

Objectifs pédagogiques

- Optimisez la vente immobilière par une connaissance approfondie et opérationnelle de l'environnement juridique et des techniques commerciales.



DEXIA Consulting
Structuration et Performance

Public

- Agents immobiliers et leurs collaborateurs



Prérequis

- **Aucun**



Durée

■ 14 heures



DEXIA Consulting
Structuration et Performance



Programme Détailé

- *La réglementation sur le métier d'agent immobilier*
 - * La Loi Hoguet et ses décrets : points importants
 - * Lois Alur, Hamon et Macron : les principales modifications

- *La Loi Tracfin*
 - * La procédure Tracfin
 - * La nomination d'un correspondant et d'un déclarant

- *-La prise de mandat*
 - * Rappel sur les raisons de l'obligation de détenir un mandat et sur les pouvoirs conférés aux collaborateurs
 - * Les informations précontractuelles





Programme Détailé

- La typologie des mandats et leurs spécificités
 - *Simple en hors établissement
 - *Semi exclusif en hors établissement - Exclusif en hors établissement
 - *Exclusif partagé
 - *Limitatif en hors établissement
- Les conditions de validité du mandat
 - *La durée du mandat et les conditions de révocation
 - *Les obligations des parties
 - *Le droit à honoraires de l'agent immobilier
 - *Les cas de nullité des mandats





Programme Détailé



DEXIA Consulting
Structuration et Performance

- *La charge de la commission*
 - *L'affectation de la charge de la commission
 - *La présentation du prix au mandat
 - *Les problèmes d'inversion de la commission

- *La publicité*
 - *Les pratiques commerciales trompeuses
 - *La présentation imposée selon la partie qui à la charge de la commission
 - *Les annonces de vente



Programme Détailé



DEXIA Consulting
Structuration et Performance

- *Les visites*
 - *Le bon de visite
 - *Le devoir d'information et de conseil à l'égard de l'acquéreur potentiel
- *La lettre d'intention d'achat et l'offre d'achat*
- *Avant-contrat : la préparation des documents à annexer*
 - *L'obligation d'information de l'agent immobilier et du vendeur
 - *Les documents liés à l'identité et la capacité des parties
 - *La désignation du bien : droit de propriété, identité et informations sur le bien, logement familial
 - *La situation du bien (urbanisme, servitudes et hypothèques)
 - *Les garanties « construction »
 - *Les particularités du bien loué



Programme Détailé



DEXIA Consulting
Structuration et Performance

- *Avant-contrat : diagnostics et sécurité*
 - *Plomb
 - *Termites
 - *Amiante
 - *DPE
 - *Mérule
 - *Gaz et électricité
 - *Sécurité piscine
 - *Risque miniers, naturels et technologiques
 - *Sinistres antérieurs
 - *Assainissement



Programme Détailé

- *Avant-contrat et documents liés au statut de la copropriété*
 - *La surface Carrez et l'erreur de mesurage
 - *Règlement de copropriété, état descriptif de division et PV d'AG
 - *Documents comptables
 - * Modalités de la remise des documents à l'acquéreur
 - *La facturation du pré état daté



DEXIA Consulting
Structuration et Performance



Programme Détailé

- *Avant-contrat : contenu et clauses essentielles*
 - *Les spécificités de la PUV
 - *Les spécificités du compromis de vente
 - *Les conditions suspensives
 - * Les conditions financières (prix – séquestre – acompte – financement)
 - *DIA et droits de préemption
 - *Le délai de rétractation
 - *Les points de vigilances (adéquation entre mandat et compromis – devoir de conseil et d'information- date de réitération)





Programme Détailé

- *Le suivi du dossier*
 - *Les délais à connaître
 - *Le suivi des conditions suspensives
 - *La relation avec le notaire, les parties et le cas échéant, le syndic
 - *La réitération par acte authentique
 - *Le règlement des honoraires
 - *Les leçons de jurisprudence



DEXIA Consulting
Structuration et Performance



Programme Détailé

DEXIA Consulting
Structuration et Performance

- *Le programme ci-dessus peut être aménagé en fonction des priorités de l'agence immobilière et du niveau des participants (débutant/intermédiaire/expert). Certains points peuvent être développés plus encore ou au contraire restreints afin d'intégrer au volet juridique, le volet commercial suivant :*
- La préparation de la prospection
 - * L'identification des secteurs prioritaires
 - * Les bons comportements
 - * La conception de l'argumentaire
- *Les principales sources de rentrée de mandat*
- *Les étapes de la rentrée de mandat*
 - * Se présenter
 - * Découvrir le bien
 - * Découvrir les attentes du client
 - * Présenter l'agence
 - * Le juste prix
 - * La présentation des différents mandats
- *La présentation et la défense du mandat exclusif*
 - * Être convaincu pour convaincre
 - * Les avantages de l'exclusivité pour le client en fonction de ses attentes
 - * Le traitement des objections
- *Le contact acquéreur*
 - * Le profil acquéreur : les questions indispensables et la qualification du projet
 - * L'organisation des visites
 - * Le traitement des objections
 - * Le maintien du contact