

PRÉPARER LA RÉDACTION DU COMPROMIS PAR LA CONSTITUTION DU DOSSIER DE VENTE

Mardi 04 Février 2020

PEROLS

Intervenant :



Marie-France LARREDE

Perf Form Immo Conseils

Cabinet de conseil et de formation spécialisé en immobilier



Public : Managers, Négociateurs, Assistantes ayant une expérience en transaction. Tous collaborateurs participant à la préparation ou la rédaction des actes de vente.



Objectifs :

- Préparer à la rédaction du compromis par la connaissance juridique, physique, fiscale... du bien vendu
- Comment vérifier la capacité des parties ?
- Où trouver les divers documents et informations nécessaires à la rédaction du compromis
- Constituer le dossier de l'article L721-2 du CCH pour la vente de lot de copropriété
- Connaitre la capacité et les moyens de financement de l'acquéreur
- Remplir mes obligations en matière de Blanchiment de Capitaux et de lutte contre le financement du terrorisme
- Anticiper mes devoirs d'information et de conseil
- Organiser la collecte des informations nécessaires à la rédaction du compromis
- Eviter les engagements en RCP pour défaut de Conseil et d'Information

Tarifs :

(Valable jusqu'au 31 décembre 2020)

Adhérent FNAIM : **264 € TTC à l'ordre de ESI -BE**

Non adhérent FNAIM : **384 € TTC**

Frais d'intendance et de repas : 40 € TTC à l'ordre de la Chambre FNAIM 34

Inscription : <https://www.groupe-esi.fr/>

PROGRAMME PAGE 2

Rappel : 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 14 heures de formation minimum par an (décret n°2016-173 du 18 février 2016)

E-TR041

PRÉPARER LA RÉDACTION DU COMPROMIS PAR LA CONSTITUTION DU DOSSIER DE VENTE

6

OBJECTIFS

- **Préparer** à la rédaction du compromis par la connaissance juridique, physique, fiscale... du bien vendu
- **Comment** vérifier la capacité des parties ?
- **Où** trouver les divers documents et informations nécessaires à la rédaction du compromis
- **Constituer** le dossier de l'article L721-2 du CCH pour la vente de lot de copropriété
- **Connaitre** la capacité et les moyens de financement de l'acquéreur
- **Remplir** mes obligations en matière de Blanchiment de Capitaux et de lutte contre le financement du terrorisme
- **Anticiper** mes devoirs d'information et de conseil
- **Organiser** la collecte des informations nécessaires à la rédaction du compromis
- **Éviter** les engagements en RCP pour défaut de Conseil et d'Information

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Managers, Négociateurs, Assistantes ayant une expérience en transaction. Tous collaborateurs participant à la préparation ou la rédaction des actes de vente

Prérequis : aucun

PROGRAMME

I - CAPACITÉ DES PARTIES : NOTIONS DE BASE

- Capacité du mandataire et de ses collaborateurs
- Incapacité légale du mandataire
- Capacité et Incapacités des parties

II - DÉSIGNATION DU BIEN

- Qualité du droit de propriété : au regard du titre de copropriété
- Identité du bien et Informations à transmettre
- Pour les lots de copropriété : surface loi Carrez

III - SITUATION DU BIEN

- Situation au regard des hypothèques
- Situation du bien au regard de l'urbanisme
- Garanties constructions / Divers

IV - PARTICULARITÉ DU BIEN LOUÉ, L'AYANT ÉTÉ OU QUI LE SERA ULTÉRIEUREMENT

- Qui a délivré congé ?
- Vente de bien loué au regard de l'article 15 de la loi de 89
- Les droits de préemption de la loi Aurillac
- Les limites des congés pour vente ou reprise d'un bien acquis loué
- Situation au regard du logement décent
- Informations à transmettre au futur bailleur

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

Moyens pédagogiques : Contrats et documents FNAIM, rappels des actualités juridiques : brèves, mémento immo, revue bleue, étude de la jurisprudence - 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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 200 € HT

Non Adhérent FNAIM : 300 € HT

V - LES DOCUMENTS « SANTÉ ET SÉCURITÉ »

- Les éléments de récupération d'eaux de pluies
- La sécurité piscine - La plomb hydrique
- Les termites - L'Amiante - La CREP - Le DPE...
- Risques et pollutions : Radon, SIS... - Sinistres antérieurs
- Détecteurs de fumées - Installation gaz et électricité
- Le bien et sa situation au regard de l'assainissement
- Information mэрule - La situation des parties communes Etc...

VI - LES DOCUMENTS NÉCESSAIRES À LA VENTE DE LOT DE COPROPRIÉTÉ : DOCUMENTS DE L'ARTICLE L721-2 DU CCH

- Le règlement de copropriété - L'état descriptif de division
- Les procès verbaux d'assemblées : lesquels - pourquoi ?
- Les documents comptables - Le carnet d'entretien
- Avances remboursables et charges
- Quels documents remettre à l'acquéreur ?

VII - CAPACITÉ DE L'ACQUÉREUR

- Comment vérifier sa capacité financière
- Origine des fonds et blanchiment de capitaux
- Quelle condition suspensive de financement ?
- L'interdiction d'acquérir pour donner à bail
- Situation de l'acquéreur au regard de la copropriété

VIII - DIVERS

138

Formation professionnelle FNAIM 2019 Les Essentiels - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.