

# ACHETER VENDRE LOUER

Coordonnées de l'agence



*avec un Agent Immobilier FNAIM, l'assurance d'une transaction réussie.*



**Fédération Nationale de l'Immobilier**  
129, rue du Faubourg Saint Honoré 75008 Paris  
Tel : 01 44 20 77 00 / Fax : 01 42 25 80 84



**[www.fnaim.fr](http://www.fnaim.fr)**  
**ACHETER LOUER VENDRE GERER**  
**L'IMMOBILIER EN TOUTE SECURITE**

# TROUVEZ VOTRE LOGEMENT

**24h / 24**  
**7 jours / 7**

***www.fnaim.fr***



***www.fnaim.fr***

**ACHETER LOUER VENDRE GERER  
L'IMMOBILIER EN TOUTE SECURITE**

## LES GARANTIES COMPLEMENTAIRES PROPOSEES PAR VOTRE AGENT FNAIM :

En tant qu'adhérent FNAIM, l'Agent Immobilier vous offre des garanties annexes :

◆ **VERSALIS**

une garantie pour les propriétaires contre les loyers impayés et les dégradations des logements loués ;

◆ **PROMESSIMO**

la garantie de la bonne fin d'une vente ;

◆ **SAISONIS**

un contrat protégeant les vacanciers locataires comme les propriétaires en cas d'annulation ou d'interruption de séjour.

**AUTANT DE POINTS  
QUI FONT LA DIFFÉRENCE !**



## POURQUOI CHOISIR UN AGENT IMMOBILIER FNAIM ?

- ◆ Vous avez décidé d'acheter, de vendre ou de louer votre bien immobilier : c'est **un acte important**, sur le plan financier, mais aussi juridique.
- ◆ Vous **refusez l'amateurisme** et les **risques** que cela suppose.
- ◆ Vous avez décidé de confier votre projet à **un Professionnel de l'Immobilier**.

**ATTENTION !**  
**Tous n'offrent pas les mêmes services !**



Rapprochez-vous d'un **Agent Immobilier FNAIM**, vous pourrez ainsi bénéficier de **tous les avantages** qu'offre la **Fédération Nationale de l'Immobilier** à ses Adhérents.

## PROPRIÉTAIRES ! VENDRE MAINTENANT, C'EST VENDRE AU BON MOMENT !

**Faites-le vite et bien grâce au Mandat Exclusif !**

Seul le Mandat Exclusif vous offre **une relation complètement personnalisée** avec votre Agent Immobilier.

Parce qu'au travers du Mandat Exclusif, **votre Agent s'engage à :**

- ◆ Rassembler, **pour vous, en priorité**, tous les outils en matière de promotion ;
- ◆ Investir d'importants moyens publicitaires **exclusivement destinés à votre bien**.

Vous gagnez en **rapidité** et en **efficacité**.

Votre Agent peut exprimer pleinement **sa compétence de négociateur au service de vos intérêts**.

**LE MANDAT EXCLUSIF**  
=  
**UN VRAI PARTENARIAT**



# LE MANDAT EST OBLIGATOIRE

## Loi n° 70-9 du 2 janvier 1970

Extraits des dispositions prévues au décret n° 72-678 du 20 juillet 1972

**ARTICLE 72** Le titulaire de la carte professionnelle prévue à l'article 1<sup>er</sup> (alinéa 1) du présent décret ne peut négocier ou s'engager à l'occasion d'opérations spécifiées à l'article 1<sup>er</sup> (alinéas 1 à 5) de la loi, sans détenir un mandat écrit préalablement délivré à cet effet par l'une des parties. Le mandat précise son objet et contient les indications prévues à l'article 73. Lorsqu'il comporte l'autorisation de s'engager pour une opération déterminée, le mandat en fait expressément mention...

FNAIM

[www.fnaim.fr](http://www.fnaim.fr)

ACHETER LOUER VENDRE GERER  
L'IMMOBILIER EN TOUTE SECURITE

## VOUS VOULEZ ACHETER OU VENDRE UN LOGEMENT ?

Appuyez-vous sur un professionnel FNAIM, il vous apportera :

- ◆ Ses compétences en matière de connaissance du marché et des prix pratiqués dans votre quartier ;
- ◆ Des garanties financières ;
- ◆ La sécurité juridique pour votre transaction.

**VOUS SEREZ ÉCOUTÉ, CONSEILLÉ,  
INFORMÉ, SUIVI, AIDÉ...  
... JUSQU'AU MOINDRE DÉTAIL**

FNAIM

# AGENT IMMOBILIER

## UNE PROFESSION RÉGLEMENTÉE

Le métier d'Agent Immobilier ne s'improvise pas !

### Qui peut être Agent Immobilier ?

Pour pouvoir exercer, l'Agent Immobilier, conformément à la loi Hoguet du 2 janvier 1970, doit obtenir **une carte professionnelle**, délivrée par la Préfecture et renouvelable tous les ans.

Il doit alors justifier :

- ◆ d'une **aptitude professionnelle** (soit par diplôme, soit par diplôme et expérience professionnelle, soit par expérience professionnelle).
- ◆ d'une **garantie financière** destinée à assurer les fonds déposés par les clients.
- ◆ d'une **assurance en responsabilité civile professionnelle** (RCP) permettant au professionnel de faire face aux conséquences d'une erreur qu'il pourrait commettre à l'égard d'un client ou d'un tiers dans le cadre de son activité.
- ◆ de n'être frappé d'**aucune incapacité ou interdiction d'exercer**.

## LES OBLIGATIONS DE L'AGENT IMMOBILIER

Il doit impérativement afficher certains documents et notamment :

- ◆ le numéro de la carte professionnelle
- ◆ le montant de sa garantie financière
- ◆ les nom et coordonnées de son organisme de garantie
- ◆ le taux et les modalités de calcul de ses honoraires

Il doit également détenir **un mandat écrit, simple ou exclusif**, l'autorisant à négocier ou à s'engager.

A noter : les honoraires de l'Agent Immobilier sont libres et ne sont dus qu'à la conclusion de la transaction.

**L'Agent Immobilier a un devoir de conseil.**

Il doit s'assurer, avant de vous faire signer, que toutes les conditions sont remplies et que votre transaction va s'effectuer dans le respect de la législation en vigueur. Tout manquement de sa part l'exposerait à des sanctions civiles.

**Face à une réglementation de plus en plus complexe en matière de vente/d'achat immobiliers, l'Agent Immobilier est donc considéré par les pouvoirs publics comme le plus compétent pour mener à bien une transaction, précisément grâce à son expertise qui le démarque des particuliers.**

# QUAND VOUS LOUEZ, ACHETEZ OU VENDEZ A UN PARTICULIER

*Vous avez une vraie garantie :  
celle de prendre des risques !*

**A la FNAIM,  
9300 professionnels  
de l'Immobilier vous fournissent  
les meilleures garanties**

FNAIM

[www.fnaim.fr](http://www.fnaim.fr)

ACHETER LOUER VENDRE GERER  
L'IMMOBILIER EN TOUTE SECURITE

◆ Des **moyens supplémentaires** pour vendre / rechercher / louer votre bien.  
Ex : Site Internet, Minitel, journaux d'annonces, publicités...

◆ Des **garanties et des assurances complémentaires** exclusivement réservées aux clients de professionnels FNAIM. Celles-ci, très compétitives, concernent les domaines de la transaction, de la location et de la gestion, et sécurisent votre patrimoine.

◆ Des méthodes précises d'évaluation issues de l'**Observatoire National et Régional des Marchés Immobiliers FNAIM**.  
Le Professionnel FNAIM sait ainsi parfaitement évaluer votre projet immobilier.

◆ Une totale sécurité financière de votre opération immobilière, grâce à la **Caisse de Garantie FNAIM**.

CG

◆ Une **sécurité maximale sur votre dossier** grâce aux **formations continues** dont ils bénéficient, et aux Services Juridique, Informatique et de la Communication qu'ils ont à disposition.

◆ Une **Ethique Professionnelle et une exigence de Qualité**.

C'est parce qu'il répond à ces exigences qu'il peut afficher le *Cube Jaune* FNAIM.

FNAIM