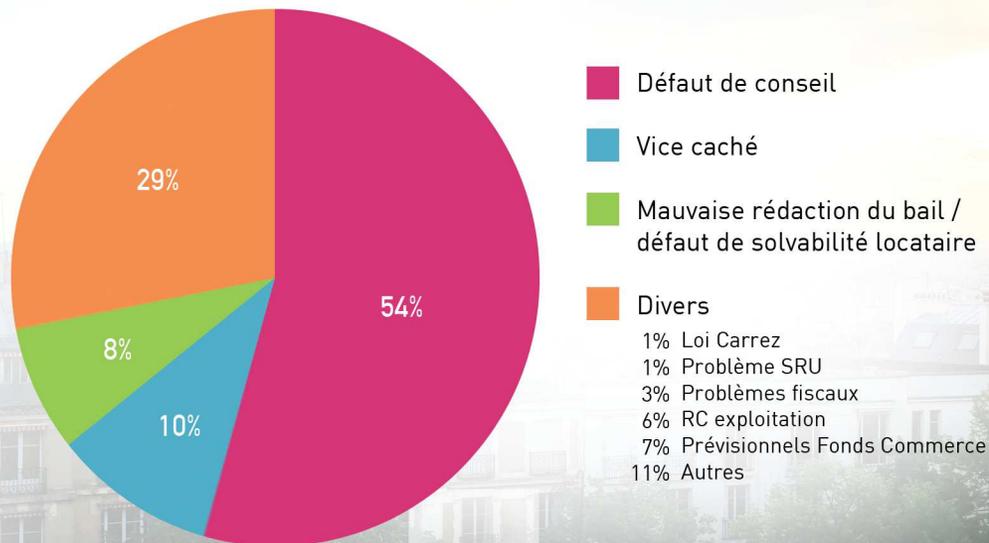

LA PRÉVENTION DE VOS RISQUES



COMMENT PRÉVENIR SES RISQUES ?

Verspièren a analysé pour vous l'exposition de vos risques en transaction, au cours des dix dernières années.

Cartographie des sinistres RC professionnelle



**Retrouvez les définitions en pages 5 et 6.*

TYPES DE RISQUES RENCONTRÉS ET NOS SOLUTIONS POUR LES ÉVITER

RISQUES

1. Les capacités juridiques des vendeurs ou des acquéreurs n'auraient pas été vérifiées.
2. L'étendue des droits sur le bien vendu (ex: servitude, hypothèque présente sur le bien, zone constructible) n'aurait pas été vérifiée.
3. Le séquestre dans le compromis de vente n'est pas prévu ou la demande en paiement du séquestre a été retardée.
4. Les travaux ont été réalisés par les propriétaires avant la signature de l'acte de vente.
5. Mise en cause pour défaut de conseil sur le contenu des diagnostics obligatoires.

SOLUTIONS

- > Demander tous les documents utiles des parties présentes (état civil, acte de mariage, jugement de divorce...).
- > Demander les actes de propriété, le cadastre et les plans locaux d'urbanisme.
- > Prévoir systématiquement un séquestre, dans la rédaction des contrats de vente.
- > Demander les justificatifs des travaux réalisés aux vendeurs et les attestations d'assurances relevant des garanties décennales. Sinon, avertir par écrit les acquéreurs de l'absence de ces documents.
- > Informer les parties par écrit du contenu des diagnostics, lorsque d'éventuelles anomalies sont constatées.

TYPES DE RISQUES RENCONTRÉS ET NOS SOLUTIONS POUR LES ÉVITER

RISQUES

6. Dans les actes de vente avec conditions suspensives, les acquéreurs ne sont pas solvables. >
7. Dans le cadre des achats comptant, les acquéreurs ne sont pas solvables. >
8. Les locataires ne remplissent pas les critères habituels de solvabilité. >
9. Il n'y a pas de caution ou bien la caution n'est pas valide. >
10. Lors d'une cession de fonds de commerce, les prévisionnels ne sont pas précis, et/ou, il n'y a pas d'informations suffisantes sur l'environnement économique. >

SOLUTIONS

Ne pas oublier d'indiquer les revenus des acquéreurs dans l'acte de vente.

Demander les justificatifs attestant des apports nécessaires.

Demander par écrit, l'accord du propriétaire sur le choix de ses locataires.

En l'absence de Garanties de Loyers impayés, demander un acte de caution. S'il n'est pas valide, s'assurer de respecter les obligations relatives à cet acte.

Établir systématiquement les prévisionnels selon des méthodes d'expertises homologuées.



DÉFINITIONS



La RC Professionnelle est l'obligation légale de réparer tout dommage causé à autrui de son fait, des personnes qu'elle a à sa charge ou des choses dont elle a la garde.

Pourquoi s'assurer en RCP ?

En tant que profession réglementée, vous devez disposer, en vertu de la loi Hoguet 1972, d'une RC Professionnelle.



Le devoir de conseil, impose à l'agent immobilier, des obligations en matière de conseil et de renseignements envers le vendeur, mais aussi envers le ou les acquéreurs.

Ce devoir de conseil, l'oblige à recueillir toute information, pouvant influencer sur le consentement des parties ou faire obstacle à la vente. Il l'oblige aussi à vérifier l'exactitude des renseignements qu'il donne aux parties, et à attirer l'attention sur les vices apparents du bien vendu.



La Protection Juridique permet de vous assister dans le cadre de votre activité professionnelle, lorsque vous souhaitez engager la responsabilité d'un tiers. Elle peut aussi s'appliquer en complément de votre contrat RCP.



L'assurance Responsabilité Civile Exploitation vous permet de vous protéger des risques encourus, c'est-à-dire des dommages corporels, matériels et immatériels subis par des tiers résultant directement de l'exercice de votre activité professionnelle.

DÉFINITIONS



Un **vice caché** est un défaut présent dans le bien vendu, qui n'est pas apparent pour l'acquéreur. Il peut y avoir vice caché alors que le vendeur l'ignore.

Le défaut doit :

- ✓ ne pas être apparent : après un examen minutieux du bien par un acquéreur non professionnel, le problème ne doit pas être visible.
- ✓ être suffisamment important pour rendre le bien impropre à son usage (article 1641 du Code civil).
- ✓ être antérieur à la vente, et c'est à l'acquéreur de prouver cette antériorité. Tout problème qui survient après la date de la vente ne peut être reporté sur le vendeur.



Le **sinistre** est déclenché par une réclamation, dès lors que celle-ci intervient entre la prise d'effet du contrat et son expiration.

Lorsque votre société est mise en cause par un tiers au titre de votre responsabilité civile, dans le cadre l'exercice de votre activité professionnelle, alors une déclaration doit-être faite.

Cette réclamation peut être de type amiable ou judiciaire (assignation).

Dès réception d'une réclamation, vous devez prendre contact avec Verspieren (où avec votre assureur, si votre société n'est pas assurée par notre intermédiaire) dans les meilleurs délais, afin de pouvoir préserver au mieux vos intérêts.

VERSPIEREN EN CHIFFRES

1er courtier

en assurances français à capital familial



335 M €
de chiffre d'affaires



2061
collaborateurs
dont 124 à l'étranger

3e courtier

en assurances du marché français

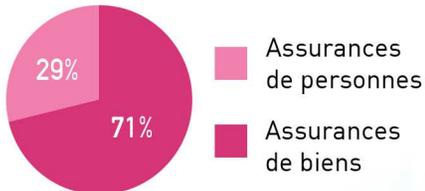


1880
date de création

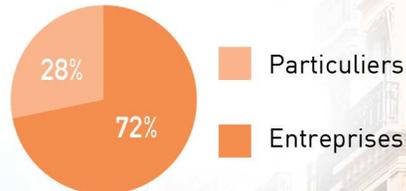


22
entreprises dans
le groupe Verspieren

Répartition du chiffre d'affaires par branche d'assurance



Répartition du chiffre d'affaires par type de risques



POUR TOUTES INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES, CONTACTEZ :

Philippe CHIPART

Directeur des Garanties Financières

☎ 01 49 64 10 66

✉ pchipart@verspieren.com

Mathieu ROLAND

Responsable Juridique

☎ 01 49 64 10 84

✉ mroland@verspieren.com

Siège social

1, avenue François Mitterrand

59290 Wasquehal

03 20 45 71 00

Établissement de Saint-Denis

8, avenue du Stade de France

93210 Saint-Denis

01 49 64 10 64



www.verspieren.com

Société anonyme à conseil d'administration au capital de 1 000 000 € – RCS Lille Métropole – SIREN 321 502 049
N° Orias : 07 001 542 www.orias.fr – N° de TVA intracommunautaire : FR 45321502049 – CCP Lille 959 M – APE 6622 Z