

LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE : (14 heures) E-Learning

Module 1 : Maitriser les fondamentaux de la vente immobilière (7 heures)

Séquence 1 : La chronologie de la vente immobilière

- Les étapes de la vente
- Le lien juridique entre le mandat et l'avant-contrat
- Sécuriser ses honoraires au stade de l'avant-contrat
- Délimitation du devoir de conseil et charge de la preuve
- Avant-contrat obligatoire ?
- L'acte authentique
- Le transfert de propriété et le transfert des risques

Séquence 2 : Connaître les bases juridiques de la vente immobilière

- Les parties au contrat de vente (mariage, PACS et concubinage)
- Le bien vendu
- La chose immobilière (servitudes)
- Les immeubles par destination
- Le prix de la vente
- Identification de la vente juridique
- Les obligations des parties
- Clause pénale et l'indemnisation de l'agent immobilier
- L'indivision

Module 2 : Le contrat de vente et le régime de protection de l'acquéreur (7 heures)

Séquence 1 : La relation contractuelle jusqu'à la rédaction de l'avant-contrat

- Définir les engagements des parties
- Procurations et promesses de porte-fort
- L'offre d'achat et le mandat de négociation
- La promesse unilatérale de vente immobilière
- Le compromis de vente
- Les vices du consentement
- Déterminer stratégiquement la durée des promesses
- Le mécanisme destiné à protéger l'acquéreur immobilier

Séquence 2 : Sécuriser son compromis de vente immobilière

- La vente en copropriété
- Identifier les risques fréquemment rencontrés lors d'une vente immobilière
- Pluralité de vendeurs / Pluralité d'acquéreurs
- La lésion / vente à vil prix
- Caution, sûreté réelle et hypothèque : savoir quelle garantie privilégier
- Le dépôt de garantie et la SRU
- Résolution de la vente immobilière : éviter les risques majeurs

Séquence 3 : Appréhender les spécificités de la vente d'un bien meublé

- Les spécificités du compromis de vente / Établissement de la liste des meubles
- Les frais de notaire / Impact sur la plus-value immobilière

METHODES D'ÉVALUATION

- Évaluation formative
- QCM d'évaluation

METHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Étude de cas, mise en situation
- Pédagogie participative

MOYENS MATÉRIELS

- Bloc notes
- Assistance et messagerie formateur

INTERVENANTS

START LEARNING s'appuie sur une équipe de formateurs spécialisés

QUELS OBJECTIFS ?

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Maitriser le cadre légal de la transaction immobilière
- Prévenir les risques liés à la vente immobilière
- Comprendre le régime de protection de l'acquéreur
- Sécuriser la rédaction des avants contrats de vente

INFORMATIONS :

Public : Professionnels de l'immobilier

Pré – requis : Aucun

Durée : 14 heures

Information et inscription :

Tel : 03 60 28 40 56
contact@start-learning.fr



FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge

START LEARNING identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.