

LA SÉCURISATION JURIDIQUE DE LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE : (14 heures)

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

Séquence 1 : Connaître les bases juridiques de la vente immobilière

- Les parties au contrat de vente
- Le bien vendu
- La chose immobilière
- Les immeubles par destination
- Le prix de la vente
- La réalisation de la vente
- Les obligations du vendeur
- Les obligations de l'acheteur
- Clause pénale et l'indemnisation de l'agent immobilier

Séquence 2 : Bien appréhender la relation contractuelle de l'offre d'achat jusqu'à la rédaction de l'avant-contrat

- Définir les engagements des parties
- Les conditions de cession d'un avant-contrat
- La promesse unilatérale de vente immobilière
- Le compromis de vente
- Déterminer stratégiquement la durée des promesses
- Intégrer le mécanisme destiné à protéger l'acquéreur immobilier
- Définir les conditions de l'engagement unilatéral d'achat
- Les délais de rétractation et de réflexion

Module 2 : Vente immobilière : le contrat de vente et les ventes spécifiques (7 heures)

Séquence 1 : Les promesses unilatérales, Savoir quand les utiliser

- Identifier les conditions de validité du pacte de préférence
- Notion et constitution du pacte
- Effets du pacte de préférence
- Opposabilité du pacte de préférence
- Sanction de la violation du pacte
- Maîtriser les conditions d'application du contrat préliminaire : ventes concernées, dispositions à respecter, clauses essentielles...

Séquence 2 : Sécuriser son compromis de vente immobilière

- Identifier les risques fréquemment rencontrés lors d'une vente immobilière
- Les spécificités de l'achat de biens donnés en location
- Caution, sûreté réelle et hypothèque : savoir quelle garantie privilégier
- Le transfert de propriété et le transfert des risques
- Cerner l'obligation de garantie
- 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

QUELS OBJECTIFS ?

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

- Maîtriser le cadre légal de la transaction immobilière
- Identifier et prévenir les risques liés à la vente immobilière
- Sécuriser les avants contrats de la vente immobilière

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

METHODES D'ÉVALUATION

- Évaluation formative
- QCM d'évaluation

METHODES PÉDAGOGIQUES

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

MOYENS MATÉRIELS

- Vidéo projecteur
- Paper board

INTERVENANTS

START LEARNING s'appuie sur une équipe de formateurs spécialisés

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.

