

La transaction immobilière (14 heures)

OBJECTIFS

- Maîtriser 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 avant-contrats de vente

INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'immobilier

Prérequis : Aucun

Durée : 14 heures

FINANCEMENT

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

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

MOYENS

Pédagogiques :

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

Matériels :

- Bloc-notes, assistance
- Messagerie formateur

Méthodes d'évaluation :

- Évaluation formative
- QCM

CONTACT

Tél : 09 80 80 18 60

Email : contact@start-learning.fr
www.start-learning.fr

NDA : 32 60 03216 60

Module 1 : Maîtriser 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 la durée des promesses
- ▶ Le mécanisme destiné à protéger l'acquéreur immobilier

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

- ▶ Les spécificités du compromis de vente / Établissement de la liste des meubles

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

Certification

Certifié



Financements



Nous suivre

