

La sécurisation juridique de la transaction immobilière (14 heures)

OBJECTIFS

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

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 :

- Vidéo projecteur
- Paper board

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 : 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 : 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

Certification

Qualiopi
processus certifié

Financements

MON COMPTE FORMATION **OPCO** **pôle emploi**

Nous suivre



Formations accessibles aux personnes en situation de handicap, merci de nous contacter.