

La rédaction des avant-contrats (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 : Sécuriser la rédaction d'une transaction immobilière

14 Heures

Séquence 1 : Les bases juridiques de la transaction

- ▶ Dresser matériellement une liste de questions juridiques pertinentes permettant de faciliter la rédaction de l'avant-contrat
- ▶ Distinction entre le compromis de vente et la promesse unilatérale de vente
- ▶ Les parties au contrat de vente
- ▶ Les procurations pour un avant-contrat
- ▶ Le bien vendu
- ▶ Identification des différentes servitudes pouvant affecter un bien
- ▶ Les immeubles par destination (liste du mobilier)
- ▶ Le prix de la vente et conditions financières
- ▶ Définir les engagements des parties dans la durée

Séquence 2 : L'engagement des parties dans un avant-contrat

- ▶ Les conditions de réalisation de la vente
- ▶ Les obligations du vendeur
- ▶ Les obligations de l'acheteur
- ▶ Clause pénale et l'indemnisation de l'agent immobilier
- ▶ Déterminer stratégiquement la durée des promesses
- ▶ Sécuriser la rédaction d'une condition suspensive de financement
- ▶ Le délai de rétractation SRU
- ▶ Le mécanisme destiné à protéger l'acquéreur immobilier
- ▶ Sinistre pendant la validité du contrat
- ▶ Le transfert de propriété et le transfert des risques

Séquence 3 : Prévenir par écrit les risques d'une transaction immobilière

- ▶ Charges et conditions relatives aux réglementations (diagnostics, assainissement, etc.)
- ▶ Les spécificités d'une vente d'un lot de copropriété
- ▶ "Pré État Daté" et État Daté
- ▶ Présence d'un pacte de préférence
- ▶ Notion et constitution du pacte
- ▶ Effets du pacte de préférence
- ▶ 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
- ▶ 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.