

Expertise juridique en transaction immobilière (14 heures)

OBJECTIFS

- Développer son niveau d'expertise en immobilier
- Sécuriser les transactions immobilières
- Apporter le meilleur conseil à son client
- Répondre à des situations à risque en matière de transaction 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

Module 1 : Assurer sa mission d'intermédiation jusqu'à la rencontre des consentements | 7 Heures

Séquence 1 : Respecter les règles du démarchage à domicile et le formalisme du mandat

- ▶ Adapter son DIP en fonction de son mandat
- ▶ Caractéristiques essentielles de la prestation proposée
- ▶ Identification du barème
- ▶ CAS D'ABSENCE DE DIP ET DE LA PROTECTION DU MANDAT
- ▶ Adapter son mandat en fonction de son service commercial
- ▶ Identification du mandataire
- ▶ Identification du mandant
- ▶ Prix de vente et rémunération
- ▶ La clause de pouvoir
- ▶ Commencement d'exécution de la prestation
- ▶ Clause pénale du mandat
- ▶ Les conditions relatives au mandataire
- ▶ Reddition des comptes

Séquence 2 : Maîtriser la relation contractuelle issue de l'offre d'achat

- ▶ Définir les engagements des parties, la rencontre des consentements
- ▶ Le contenu d'une offre d'achat
- ▶ L'offre d'achat valant vente
- ▶ Les délais de rétractation et de réflexion à l'issue d'une offre

EXERCICE PRATIQUE ET PARTICIPATIF PORTANT SUR LA RÉALISATION D'UNE OFFRE D'ACHAT COMPLÈTE

- ▶ Le nécessaire avenant au mandat
- ▶ UTILISER LE MANDAT DE NÉGOCIATION EXCLUSIF : le mandat 2 en 1 (offre + mandat de recherche)
- ▶ Anticiper le refus de vente entre l'offre et le compromis

Module 2 : Développer ses connaissances en matière de transaction immobilière (niveau expert) | 7 Heures

Séquence 1 : Sécuriser sa commercialisation et son intermédiation

- ▶ Rappel sur le mandat d'intermédiation
- ▶ L'exclusivité morale contractualisée
- ▶ Les clauses spéciales d'un mandat destinées à protéger sa commercialisation
- ▶ Détecter un mandat dont le formalisme ne respecte pas les dispositions de la loi Hoguet
- ▶ Acheter un bien confié en mandat
- ▶ La responsabilité d'un professionnel de l'immobilier au regard des diagnostics
- ▶ La valeur contractuelle d'un DPE depuis la loi ELAN
- ▶ Nouvelle approche de l'avis de valeur - Attention à la sous-évaluation ou la surévaluation
- ▶ Rappel sur les vices cachés
- ▶ Confronter une LIA avec une OFFRE D'ACHAT

Séquence 2 : Éviter les pièges d'une transaction immobilière

- ▶ La vente d'un bien immobilier ayant fait l'objet de travaux (déclarés ou non)
- ▶ Spécificité de la vente d'un lot de copropriété
- ▶ Les conditions suspensives spéciales
- ▶ La technique du double compromis
- ▶ Mettre en avant la promesse unilatérale d'achat face à des refus de prêts
- ▶ Indivision subie / indivision voulue
- ▶ Cession d'un droit indivis
- ▶ Unanimité ou Majorité des 2/3 des indivisaires
- ▶ QUID de la vente forcée en immobilier
- ▶ La vente immobilière d'un bien démembré

CONTACT

Tél : 09 80 80 18 60
Email : contact@start-learning.fr
www.start-learning.fr
NDA : 32 60 03216 60

Certification

 Qualiopi
processus certifié

Financements

  

Nous suivre

   



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