

Les indispensables du droit immobilier

(14 heures)

OBJECTIFS

- Connaître les fondamentaux juridiques de l'immobilier pour commencer son activité
- Maîtriser le lexique juridique du droit immobilier

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
- Questions/Réponses

Matériels :

- Plateforme LMS
- Vidéo animée par un formateur qualifié
- Bloc-notes, assistance
- Messagerie formateur

Méthodes d'évaluation :

- QCM d'évaluation

CONTACT

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

Module 1 : Les bases du droit immobilier

14 Heures

Séquence 1 : La réglementation des professionnels de l'immobilier

- ▶ Approche théorique de la loi HOGUET (faire état de l'ensemble des facettes de la loi Hoguet)
- ▶ Les différentes cartes professionnelles et l'obligation de formation des professionnels de l'immobilier
- ▶ La garantie financière et le séquestre
- ▶ L'avis de valeur en immobilier
- ▶ La responsabilité d'un professionnel de l'immobilier
- ▶ La législation relative aux contrats hors établissement (loi Hamon)
- ▶ Charge vendeur / charge acquéreur
- ▶ La mission d'entremise immobilière
- ▶ La typologie des mandats et des prestations commerciales
- ▶ L'intérêt du mandat de recherche
- ▶ Le formalisme du mandat de vente
- ▶ La durée directe et indirecte d'un mandat de vente
- ▶ Les conditions de rémunération
- ▶ La valeur du bon de visite
- ▶ La fin du mandat et la mission d'un intermédiaire en immobilier
- ▶ Les procurations dans une vente
- ▶ Les tutelles

Séquence 2 : Appréhender une transaction immobilière

- ▶ Chronologie d'une vente immobilière
- ▶ Les spécificités de la vente dans le neuf
- ▶ Connaître les obligations légales d'un vendeur avant une mise en vente (bornage, assainissement, permis de construire et conformité, etc.)
- ▶ Les diagnostics immobiliers
- ▶ La vente ou l'achat en SCI
- ▶ Matérialiser l'engagement des parties
- ▶ L'identification de la chose et du prix
- ▶ Différence entre compromis et promesses
- ▶ La condition suspensive d'un avant-contrat
- ▶ Prêts et garantie bancaire
- ▶ Les servitudes
- ▶ L'indivision
- ▶ La substitution dans une vente immobilière
- ▶ L'acte authentique et la publicité foncière
- ▶ La plus-value immobilière
- ▶ Connaître les acteurs et les éléments fondamentaux de la copropriété pour vendre un lot de copropriété
- ▶ ASL (association syndicale libre de propriétaires)
- ▶ Vendre un terrain / Permis d'aménager
- ▶ Hypothèque et caution bancaire
- ▶ Taxe foncière et taxe d'habitation

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.