

Public	Pré-requis	Durée	Coût
Agents immobiliers, conseillers immobiliers spécialisés en transaction Collaborateurs en relation avec les notaires	Avoir une activité dans l'immobilier	2 jours soit 14 heures inclus 2 heures de déontologie	500 € HT 600 € TTC



Nature de la sanction : Attestation de fin de formation



Pédagogie

► Résultats attendus

Développer son activité en sécurisant la vente par la préparation du compromis

► Objectifs pédagogiques

Sécuriser la vente en anticipant les freins à la vente d'un bien immobilier

Préparer les pièces nécessaires pour la rédaction du compromis

Exercer son devoir de conseil auprès de l'acheteur

► Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques, jurisprudences récentes et de cas pratiques



Calendrier 2021

► Agen

- 01^{er}- 08 octobre

► Intervenante

- Lydia GATTO LACHAIZE

Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap.

PROGRAMME

Les conditions de la vente

- L'engagement des parties sur la chose et sur le prix : définition juridique du compromis (contrat synallagmatique sous conditions suspensives)
- L'existence d'un mandat valide
- La capacité du vendeur (situation matrimoniale, indivisions, divorces, successions, démembrement...)
- La capacité de l'acheteur (situation matrimoniale, indivisions, sociétés...)

Les éléments à intégrer dans le compromis

- Modalités de vente d'un bien loué (bail d'habitation, commercial, rural, droit commun...)
- Vente d'un bien soumis à défiscalisation
- Prise en compte des servitudes publiques et privées
- Les travaux réalisés par le vendeur (assurance, conformité au regard de l'urbanisme)
- La production des diagnostics techniques
- Les pièces à produire pour la vente d'un lot de copropriété

Les conditions suspensives

- Le financement par un prêt
- Le dépôt d'une autorisation d'urbanisme par l'acheteur
- L'existence d'un droit de préemption (collectivité, SAFER)

Déroulement de la vente

- Notification et délai de rétractation loi SRU
- Dépôt de garantie
- Motifs d'annulation de la vente
- Sécurisation des honoraires de l'agence

Déontologie

- Définition du devoir de conseil
- Les dispositions du code de déontologie
- Le contentieux et les sanctions
- Formalisation de la preuve du conseil apporté par l'agent immobilier
- Les obligations des agents immobiliers en matière de lutte contre le blanchiment
- Les situations les plus fréquentes
- Les procédures de détection à mettre en œuvre

Questionnaire de contrôle des connaissances acquises