

Public

Agents immobiliers, conseillers
immobiliers spécialisés en
transaction
Collaborateurs en relation avec
les notaires

Pré-requis

Avoir une activité dans
l'immobilier

Durée

2 jours soit 14 heures ,
incluant 2 heures de
déontologie

Coût

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

► Agen

- 6 et 13 octobre 2022

► Intervenante

- Lydia GATTO LACHAIZE

*L'ensemble de nos locaux est accessible aux
personnes en situation de handicap.*

PROGRAMME

Les conditions de la formation de la vente

- L'engagement des parties
- L'offre d'achat n'est pas un avant contrat
- Les différents types d'avant contrat

La capacité des parties à signer le compromis

- Personnes mineures et personnes protégées
- Couples
- Personnes morales
- Indivisions
- Propriétés démembrées et donation

Identification et description du bien

- Identification, nature et consistance du bien
- Servitudes privées
- Biens soumis à défiscalisation
- Vente d'un logement loué

Constructions – travaux – diagnostics techniques

- Régularité du bien en matière d'urbanisme
- L'environnement du bien en matière d'urbanisme
- Travaux réalisés par le propriétaire
- Les différents diagnostics techniques à produire

Conditions générales de vente et conditions financières

- Garantie des vices cachés
- Sinistres
- Décès
- Prix de vente et financement du bien

Réalisation et déroulement de la vente

- Conditions suspensives
- Droit de préemption
- Droit de rétractation de l'acheteur
- Dépôts de garantie
- Modalités du transfert de propriété

Spécificités de certaines ventes

- Vente d'un lot de copropriété
- Vente d'un terrain à bâtir
- Vente d'un local commercial

Déontologie (2h)

- Devoir de conseil et conflit d'intérêt
- Le code de déontologie
- Le conseil national de la transaction et de la gestion immobilière
- La lutte contre le blanchiment de capitaux (Tracfin)

Questionnaire de contrôle des connaissances acquises