

TRANSACTION : SÉCURISER LA VENTE PAR LA PRÉPARATION DU COMPROMIS

PROGRAMME

A- DÉONTOLOGIE

- Le code de déontologie
- Le conseil national de la transaction et de la gestion immobilière
- Devoir de conseil auprès des acquéreurs
- Déontologie et lutte contre le blanchiment (TRACFIN)

B- LES CONDITIONS DE LA VENTE

- Les conditions préalables à la conclusion de la vente
- La capacité à acheter
- Le mandat de recherche
- Le bon de visite
- Les différents types d'engagements (promesse unilatérale d'achat, promesse synallagmatique, promesse unilatérale de vente)
- Rédaction d'une offre d'achat

C- L'AVANT CONTRAT

- Les pièces pour constituer le dossier de vente du bien en vue de l'avant contrat selon les types d'acquisition (maison, copropriété, terrain à bâtir, VEFA...)
- Clauses résolutoires de l'avant contrat,
- Délais de signature
- Principales causes de rupture d'une vente

D- DROIT DE PREEMPTION

- de la collectivité
- de la SAFER
- du locataire

Questionnaire de contrôle des connaissances acquises

Réf. EIM005

Public

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

Pré-requis

Avoir une activité dans l'immobilier

Résultats attendus

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

Objectifs pédagogiques

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

Préparer les pièces nécessaires pour la rédaction du compromis

Appréhender les enjeux pour les agents immobiliers du code de déontologie et des conditions d'exercice de la profession depuis la loi ALUR

Méthodes pédagogiques

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

Durée

1 jour soit 7 heures (inclus 1 heure de déontologie)

Nature de la sanction

Attestation de fin de formation

Calendrier 2019

AGEN :

- 10 octobre

Tarif

250 € HT

Intervenant

Lydia GATTO LACHAIZE

Contacts

AGEN – 05.53.48.48.50

MARMANDE – 05.53.84.82.82