



PUBLIC

Agents et conseillers immobiliers spécialisés en transaction et collaborateurs en relation avec les notaires



PRÉ-REQUIS

Aucun



DURÉE

2 jours - 14 heures
(Incluant 2 heures de déontologie)



MODALITÉS

Présentiel



TYPE DE VALIDATION

Certificat de réalisation
Attestation de fin de formation

» RESULTATS ATTENDUS

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

» OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

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

» METHODES PEDAGOGIQUES

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



DATES ET LIEUX

Agen
24/10 + 07/11



TARIFS

500 € HT
600 € TTC



INTERVENANT Philippe BAMONDE



Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage 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

LES CAPACITES DES PARTIES A 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 GENERALES DE VENTE ET CONDITIONS FINANCIERES

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

REALISATION ET DEROULEMENT DE LA VENTE

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

SPECIFICITES DE CERTAINES VENTES

- Vente d'un lot de copropriété
- Vente d'un terrain à bâtir
- Vente d'un bien situé dans un lotissement
- Vente d'un local commercial

DEONTOLOGIE (2 heures)

- 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