

Immobilier

LES ACTES DE VENTE, COMPROMIS OU PROMESSE, CONTRAT DE RESERVATION : LES SECRETS D'UNE VENTE



En résumé

La sécurisation d'une transaction immobilière repose en grande partie sur la préparation et la rédaction de l'avant-contrat. Compromis de vente, promesse unilatérale ou contrat de réservation répondent à des règles spécifiques et engagent les parties à différents niveaux.

Cette formation permet de comprendre les principales étapes juridiques d'une vente immobilière, depuis la constitution du dossier jusqu'à la signature de l'acte authentique. Elle apporte les connaissances nécessaires pour choisir l'avant-contrat adapté, réunir les documents obligatoires et identifier les clauses essentielles.

Les participants apprendront également à lire et à analyser un avant-contrat, à comprendre le rôle du notaire et à mieux accompagner leurs clients. La formation aborde enfin les besoins en travaux d'un immeuble et les principaux dispositifs permettant de les financer.

La formation continue des agents immobiliers ou autres professionnels relevant de la loi Hoguet a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.

Durée

1 jour(s) / 7 heure(s)

Effectif

De 3 à 8 stagiaires

Tarif

300 € NET

Code RNCP / RS

NA

Référence

IMMO-004

À qui s'adresse la formation ?

Public

Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire. Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau. Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.

Prérequis

Une expérience dans le domaine de l'immobilier est souhaitée.

Connexion internet haut débit – Le stagiaire devra être équipé d'un ordinateur muni d'une webcam et de haut-parleurs – Aisance avec les outils du numérique



Objectifs

- Avoir rédigé et faire signer un avant-contrat



Programme

Acte sous seing privé ou acte authentique

- Distinguer l'acte sous seing privé de l'acte authentique
- Comprendre la portée juridique de chaque acte

Les avant-contrats

- Choisir l'avant-contrat adapté à la transaction
- Le compromis de vente ou promesse synallagmatique de vente – PSV
- La promesse unilatérale de vente – PUV
- Les points communs entre les différents avant-contrats
- Leurs principales différences

L'avis des notaires

- Comprendre le rôle de conseil du notaire
- Identifier les points nécessitant son intervention

La préparation de l'avant-contrat

- Réunir l'ensemble des documents nécessaires
- Vérifier la conformité et la complétude du dossier

La rédaction d'un avant-contrat

- Identifier les clauses essentielles
- Sécuriser les engagements des parties

La lecture d'un avant-contrat

- Repérer les informations importantes
- Identifier les clauses nécessitant une vigilance particulière

Le travail du notaire

- Comprendre les différentes vérifications réalisées
- Identifier les étapes conduisant à la signature de l'acte authentique

L'accompagnement du client lors d'opérations de travaux

- Identifier les besoins en travaux de l'immeuble
- Repérer les principales pathologies du bâtiment
- Appréhender les travaux de rénovation
- Présenter les dispositifs de financement des travaux



Méthodes pédagogiques

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.



Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation. Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.



Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

Cette évaluation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.