

Immobilier

VENTES PARTICULIERES : LE BIEN EN LOTISSEMENT ET LE BIEN AGRICOLE



En résumé

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



Objectifs

A l'issue de ces modules, vous serez en capacité d'appréhender les éléments fondamentaux du :

Bien en lotissement :

- Expliquer à vos clients les règles de fonctionnement du lotissement
- Comprendre les apports jurisprudentiels
- Appréhender l'étendue de vos missions dans le cadre de la vente, de l'achat ou de la gestion locative d'un bien en lotissement

Bien agricole :

- Améliorer ses connaissances sur le monde agricole
- Comprendre les enjeux liés à la vente d'un bien agricole
- Connaître l'étendue des droits de préemption pesant sur la vente d'un bien agricole
- Appréhender les apports jurisprudentiels en la matière



Programme

LE BIEN EN LOTISSEMENT

Le régime du lotissement
Etude de documents entourant le lotissement
Régimes mixtes
Apports jurisprudentiels

Durée

1 jour(s) / 7 heure(s)

Effectif

De 3 à 8 stagiaires

Tarif

300 € NET

Pour qui ?

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. Agents immobiliers, négociateurs

Prérequis

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

Code RNCP / RS

NA

Référence

NA

Points de vigilance et devoirs du mandataire

1. Vente d'un bien en lotissement
2. Gestion locative d'un bien en lotissement

Cas pratique

LE BIEN AGRICOLE

Le bien agricole

Définition

Caractéristiques

Enjeux

Vente du bien agricole

Contrats

Spécificités

Droits de préemption entourant la vente du bien agricole

Apports jurisprudentiels

Points de vigilance



Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques

Moyens techniques

Le stagiaire devra être équipé d'un ordinateur muni d'une webcam et d'un micro / haut-parleurs. Connexion internet haut débit.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

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.

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