
Programme de Formation

Transaction immobilière dans l'ancien

Organisation

Début :

Fin :

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : E-learning

Contenu pédagogique



Objectifs pédagogiques

Objectif

Les conditions générales de la vente immobilière pour une transaction immobilière dans l'ancien bénéfique

Connaître le cadre légal et juridique

Connaître l'engagement des parties

Connaître l'aspect financier d'une transaction immobilière dans l'ancien



Description

Programme

Journée 1

1. Le cadre légal

- Loi Hoguet : mandat écrit préalable
- Les différents mandats et leurs particularités
- Démarchage à domicile et la protection du consommateur
- L'exécution du mandat et l'obligation d'information du mandant

Quizz de validation pour étape suivante

2. L'engagement des parties

Atlas Formation – 2 Avenue Léonard de Vinci, LA PARDIEU, 63000 Clermont-Ferrand – 04 73 90 78 41 – direction@atlasformation.fr – www.atlasformation.fr

SIRET : 444 999 858 00046 – RCS Clermont Ferrand – Code APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 83 63 03605 63 auprès du préfet de puy de dome



- Le titre de propriété, les documents nécessaires aux vérifications préalables
 - Les diagnostics immobiliers
 - Documents issus de la pratique professionnelle : bon de visite, offre d'achat
 - Le compromis et la promesse de vente
- Quizz de validation pour étape suivante

3. Loi SRU et protection de l'acquéreur

- Le formalisme
 - Les documents indispensables
 - Sanctions en cas d'inobservation de la procédure
 - Délai de rétractation issu de la loi Alur
- Quizz de validation pour étape suivante

4. Conditions générales de la vente immobilière

- Les différentes parties
 - Désignation du bien vendu
 - Immeubles en mono propriété
 - - Lots de copropriété
 - Terrains
 - Les conditions suspensives
- Quizz de validation pour étape suivante

Journée 2

1. Opérations diverses et frais

- Contrôles, bornage et diagnostics obligatoires
- Questionnaire syndic (état daté) en copropriété
- Frais d'acte notariés (achat, prise de garantie, mainlevée)
- Plus-value immobilière

Quizz de validation pour étape suivante

2. Rémunération de l'intermédiaire

- Existence du droit à rémunération
- Exigibilité de la rémunération
- Protection du droit à rémunération
- Jurisprudences

Quizz de validation pour étape suivante

3. Déontologie professionnelle

- Le Conseil National de la Transaction et de la Gestion Immobilière
- Publicité professionnelle, usage de titres.
- Secret professionnel et détention d'informations privées
- Le code de déontologie

Quizz de validation pour étape suivante

4. Les changements de la loi Alur

- Publicité des honoraires en pourcentage du prix
- Mentions devant figurer au mandat
- Mentions obligatoires dans la publicité

- Les décrets d'application à venir
- Quizz de validation pour étape suivante

connexion bilan



Prérequis

Prérequis

Aucun



Modalités pédagogiques

ateliers pratiques et exercices de mise en application



Moyens et supports pédagogiques

Moyens pédagogiques

Un support de cours par stagiaire



Modalités d'évaluation et de suivi

Validation des Acquis

Exercices de mise en application tout au long de la formation, questionnaire d'évaluation fin de formation



Informations sur l'admission

Informations sur la formation en présentielle

- **Lieu** : les stagiaires suivront la formation dans nos locaux (2 avenue Leonard de Vinci, 63000 Clermont- Ferrand
- **Horaires** : 9h -12 h 30// 13h 30- 17 h avec pauses.
- **Interactivité** : échanges directs avec le formateur, travaux pratiques, questions-réponses.
- **Supports** : documents papier ou numériques remis aux participants.
- **Matériel** : chaque stagiaire dispose d'un poste informatique.



Informations sur l'accessibilité

Etablissement ERP

Accessibilité aux personnes en situation de Handicap