

TRANSACTION IMMOBILIÈRE DIGITAL LEARNING

WE-SITR001

4 jours (28h) CYCLE INTENSIF

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **1 100 € HT**

ESSENTIEL

OBJECTIFS :

- Acquérir les connaissances juridiques et pratiques nécessaires pour être rapidement opérationnel en transaction immobilière
- Intégrer les nouvelles règles sur le droit des contrats et maîtriser toute la réglementation afin de sécuriser les ventes et prévenir les litiges.
- Rédiger les principaux contrats en ayant acquis l'état du droit pour chaque clause contenue dans un mandat de vente, un compromis de vente ou une promesse unilatérale

NIVEAU & PUBLIC :

Toutes personnes débutant dans le domaine de la Transaction immobilière ou souhaitant consolider une première expérience « terrain ».

Prérequis : aucun

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès le 1^{er} jour de la formation.

2 supports pédagogiques :

- Loi Hoguet
- Les contrats de vente

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S) :

Formateur : Professionnel expérimenté en droit immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

JOUR 1 - LES OBLIGATIONS RELATIVES À LA LOI HOGUET

- Les cartes professionnelles
 - aptitudes professionnelles
 - garantie financière
 - assurance responsabilité civile professionnelle
 - incapacités - interdictions
- Les obligations du titulaire de la carte Transaction
 - les activités relevant de la carte «t»
 - le compte «article 55» du décret (compte séquestre)
 - le maniement des fonds - la responsabilité pénale
 - les registres obligatoires

JOUR 2 - I - LE MANDAT

- les règles du mandat et les conditions de validité
- les obligations du mandant et du mandataire
- l'obligation générale précontractuelle d'information du consommateur
- les mandats hors établissement
- les vérifications à effectuer à travers des fiches pratiques
- les conditions ouvrant droit à rémunération
- la valeur du bon de visite

II - LA RÉGLEMENTATION ÉCONOMIQUE

L'arrêté du 10 janvier 2017 : les barèmes - les affichages - les annonces

III - L'ÉVALUATION

- Elements déterminant la valeur vénale
- La méthode par comparaison

IV - L'OFFRE D'ACHAT ET SA VALEUR JURIDIQUE

JOUR 3 - LA VENTE IMMOBILIÈRE : L'AVANT-CONTRAT

- Analyse des différents engagements des parties :
 - la promesse unilatérale de vente - le compromis de vente
- Les conditions juridiques de la vente
- les documents à annexer - les informations obligatoires
- les conditions suspensives
- le délai de rétractation

V - L'ACTE AUTHENTIQUE ET LA PUBLICITÉ FONCIÈRE

JOUR 4 - VI - ASPECT FISCAL DE LA VENTE

- Les frais d'acte et droits d'enregistrement
- Les plus-values

VII - TRAITEMENT PRATIQUE DES OPÉRATIONS

RELATIVES AUX TRANSACTIONS

- Fiches pratiques portant sur les vérifications à effectuer :
 - fiche de renseignement propriétaire
 - fiche descriptive portant sur une maison, un bien en copropriété
 - fiche sur les répartitions des charges et travaux entre vendeur et acquéreur
 - tenue des différents registres