

LA MAITRISE DES DIFFERENTS AVANT-CONTRATS ET LEUR CONTENU



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 de :

- mémoriser les différentes étapes de la vente immobilière au travers d'un déroulé des étapes phare contenues dans une promesse de vente
- Savoir expliquer les spécificités juridiques pour professionnaliser sa démarche client jusqu'à l'acte authentique



Programme

INTRODUCTION : définition et distinction des avant-contrats et autres vocabulaires du notariat

PARTIE 1 : l'identification des parties à l'acte

- Identification
- Capacité des parties
- Représentation

– Régime matrimonial

PARTIE 2 : l'identification du bien

- Identification matérielle
- Servitudes
- Point sur le bornage

PARTIE 3 : les conditions suspensives

- Les droits de préemption
- Le financement
- Les éventuelles autorisations d'urbanisme

PARTIE 4 : les vices cachés et la garantie décennale

- Valeur de la clause de non-garantie des vices cachés
- Assurance décennale et dommages-ouvrage
- Le cas de l'auto-construction

PARTIE 5 : la distinction des différents diagnostics obligatoires

- Du bien (dont le DPE 2021)
- De l'environnement
- D'urbanisme

PARTIE 6 : la spécificité de la vente d'un lot de copropriété

- Parties privatives / communes
- Etat descriptif de division

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.

Prérequis

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

Code RNCP / RS

NA

Référence

ACLO-0000-CAI-01

- Fichiers de travaux
 - Diagnostic Technique Global (DTG)
- Indicateurs de résultat à fin juin



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.