

LA MAÎTRISE DES AVANT-CONTRATS DE VENTE IMMOBILIÈRE



LA FORMATION

La constitution d'un avant-contrat requiert des bases juridiques solides. Cette formation vous permettra d'étudier les bases juridiques de la transaction immobilière pour identifier et prévenir les risques liés à la vente et sécuriser les avant-contrats.



LES OBJECTIFS

- Maîtriser le cadre légal de la transaction immobilière
- Identifier et prévenir les risques liés à la vente immobilière
- Sécuriser les avant-contrats de la vente immobilière



MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Outils :

- Salle adaptée pour recevoir une formation, paperboard, moyens audiovisuels appropriés aux sujets traités, diaporamas, vidéo, PowerPoint.

Méthode :

- Formation interactive, basée sur une présentation du formateur, des échanges avec les stagiaires et des mises en situation via des cas pratiques et des exercices.

Évaluation :

Cette formation n'est pas soumise à une évaluation. Cependant, le formateur interrogera oralement les stagiaires, tout au long de la formation pour vérifier la bonne compréhension.



PUBLIC CONCERNÉ

- Agent immobilier
- Agent commercial indépendant
- Dirigeant d'agence ou de réseau

Les formations sont accessibles à tous les professionnels de l'immobilier. Il est conseillé d'avoir des bases et un minimum d'expérience pour suivre cette formation.

PROFIL FORMATEUR

Tous les formateurs répondent aux exigences des cahiers des charges dont l'expérience professionnelle et les diplômes ont été validés.

LA DURÉE

La durée de la formation est d'un jour soit de 7h.

PRÉ-REQUIS

- Maîtriser la langue française à l'oral et à l'écrit
- Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis pour suivre cette formation

LE LIEU

La formation se déroulera en présentiel à Saint-Barthélemy

CONTACTS

CHAMBRE ECONOMIQUE
MULTIPROFESSIONNELLE
Établissement Public Territorial
de la Collectivité de Saint-Barthélemy
59 rue Samuel Fahlberg, Gustavia,
97133 Saint-Barthélemy
Tél. : 05 90 27 12 55
Port : 06 90 68 51 04
gregory.guerot@cemstbarth.com
www.cemstbarth.com



PROGRAMME

DÉTAILS

Séquence 1 :

Les bases juridiques de la transaction

Dresser matériellement une liste de questions juridiques pertinentes permettant de faciliter la rédaction de l'avant-contrat
Distinction entre le compromis de vente et la promesse unilatérale de vente
Les parties au contrat de vente
Les procurations pour un avant-contrat
Le bien vendu
Identification des différentes servitudes pouvant affecter un bien
Les immeubles par destination (liste du mobilier)
Le prix de la vente et conditions financières
Définir les engagements des parties dans la durée

Séquence 2 :

L'engagement des parties dans un avant-contrat

Les conditions de réalisation de la vente
Les obligations du vendeur
Les obligations de l'acheteur
Clause pénale et l'indemnisation de l'agent immobilier
Déterminer stratégiquement la durée des promesses
Sécuriser la rédaction d'une condition suspensive de financement
Le délai de rétractation SRU
Le mécanisme destiné à protéger l'acquéreur immobilier
Sinistre pendant la validité du contrat
Le transfert de propriété et le transfert des risques

Séquence 3 :

Prévenir par écrit les risques d'une transaction immobilière

Charges et conditions relatives aux réglementations (diagnostics, assainissement, etc.)
Les spécificités d'une vente d'un lot de copropriété "Pré État Daté" et État Daté
Présence d'un pacte de préférence
Notion et constitution du pacte
Effets du pacte de préférence
Identifier les risques fréquemment rencontrés lors d'une vente immobilière
Les spécificités de l'achat de biens donnés en location

Caution, sûreté réelle et hypothèque :

savoir quelle garantie privilégier

Résolution de la vente immobilière : éviter les risques majeurs

Séquence 4 :

Les objectifs et les étapes du retour de visite

L'écoute active
La reformulation
Le traitement des objections
La conclusion

Séquence 5 : Suivi vendeur

La transformation en mandat exclusif et négociation d'une offre d'achat



FINALITÉ

• Certificat de réalisation de formation

Cette formation fait l'objet d'une mesure de satisfaction globale des stagiaires rentrant dans le cadre de la certification Qualiopi de l'établissement.



LE COÛT & LA DATE

La tarification et la date sont disponibles sur notre site Internet. N'oubliez pas qu'il existe différents systèmes de financement de vos actions de formation. Le Centre de Formation vous accompagne dans vos démarches

Formation adaptable aux personnes en situation de handicap. Veuillez contacter la référente handicap Virginie Allamelle au 0590 27 12 55 ou sur virginie.allamelle@cemstbarth.com



POUR VOUS INSCRIRE, NOUS VOUS INVITONS À COMPLÉTER LE BULLETIN D'INSCRIPTION SUR LE SITE INTERNET DE LA CEM : WWW.CEMSTBARTH.COM