

LA SECURISATION JURIDIQUE DE LA TRANSACTION IMMOBILIERE



LA FORMATION

Sécurisez vos transactions immobilières et réduisez les risques juridiques à chaque étape de la vente. Cette formation vous apporte une maîtrise claire et opérationnelle du cadre légal, des avant-contrats jusqu'à la signature finale. Grâce à des cas concrets et des mises en situation, vous adoptez les bons réflexes pour prévenir les litiges et fiabiliser vos pratiques professionnelles, immédiatement et durablement.



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



METHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

OUTILS

- Salle adaptée pour recevoir une formation, papperboard, moyens audiovisuels appropriés aux sujets traités, diaporamas, PowerPoint, audios...
- Le formateur proposera des apports théoriques, des études de cas, des mises en situation et des échanges sous forme de questions/réponses

MÉTHODE

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

EVALUATION

Cette formation n'est pas soumise à évaluation.

PRÉ-REQUIS

Maîtriser la langue française à l'écrit et à l'oral.

Participants

minimum : 6
maximum : 15

LE LIEU

La formation se déroulera
en présentiel à Saint-Barthélemy

CONTACTS

CHAMBRE ECONOMIQUE
MULTIPROFESSIONNELLE
Etablissement Public Territorial
de Saint-Barthélemy
Centre Elvina - 57 chemin des
sables - Saint-Jean
97133 Saint-Barthélemy
Tel : 05 90 27 12 55
formation@cemstbarth.com
www.cemstbarth.com

Siret : 130 004 708 00033
N° d'activité : 95 9700165497



PROGRAMME

PROFIL FORMATEUR

Les intervenants ont une formation adaptée, une expérience professionnelle appropriée, et sont dotés d'un véritable sens de la pédagogie.

PUBLIC CONCERNÉ

Professionnels de l'immobilier, agents immobiliers, négociateurs, mandataires, gestionnaires de biens, ainsi que toute personne intervenant dans le cadre d'une transaction immobilière souhaitant sécuriser ses pratiques et limiter les risques juridiques.



PROGRAMME

MODULE 1 – MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE IMMOBILIERE – 3H30

Séquence 1 – Connaître les bases juridiques de la vente immobilière

- Les parties au contrat de vente
- Le bien vendu
- La chose immobilière
- Les immeubles par destination
- Le prix de la vente
- La réalisation de la vente
- Les obligations du vendeur
- Les obligations de l'acheteur
- Clause pénale et l'indemnisation de l'agent immobilier

Séquence 2 – La relation contractuelle de l'offre d'achat jusqu'à la rédaction de l'avant-contrat

Définir les engagements des parties :

- Les conditions de cession d'un avant-contrat
- La promesse unilatérale de vente immobilière
- Le compromis de vente
- Déterminer stratégiquement la durée des promesses

LE COÛT ET LA DATE

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



CHAMBRE ECONOMIQUE
MULTIPROFESSIONNELLE
— Saint-Barthélemy —

- Intégrer le mécanisme destiné à protéger l'acquéreur immobilier
- Définir les conditions de l'engagement unilatéral d'achat
- Les délais de rétractation et de réflexion

MODULE 2 – VENTE IMMOBILIERE : LE CONTRAT DE VENTE ET LES VENTES SPECIFIQUES – 3H30

Séquence 1 – Les promesses unilatérales, savoir quand les utiliser

- Identifier les conditions de validité du pacte de préférence
- Notion et constitution du pacte
- Effets du pacte de préférence
- Opposabilité du pacte de préférence
- Sanction de la violation du pacte
- Maîtriser les conditions d'application du contrat préliminaire : ventes concernées, dispositions à respecter, clauses essentielles...

Séquence 2 – Sécuriser son compromis de vente immobilière

- 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
- Le transfert de propriété et le transfert des risques
- Cerner l'obligation de garantie
- Résolution de la vente immobilière : éviter les risques majeurs



FINALITE

- **Attestation de fin 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.

Formation adaptable aux personnes en situation de handicap. Veuillez contacter la référente handicap Alexia Louis au 05 90 27 12 55 ou par mail à : alexia.louis@cemstbarth.com.



Pour vous inscrire, nous vous invitons à compléter le bulletin d'inscription sur le site internet de la CEM : <https://www.cemstbarth.com/fr/inscriptions.php>