

# PROGRAMME

## MAITRISER LE PROCESSUS DE LA VENTE IMMOBILIERE

### Objectifs

- Comprendre le rôle des acteurs impliqués et leurs missions à chacune des étapes du processus de la vente immobilière.
- Recueillir les informations et les pièces nécessaires à la bonne réalisation de l'opération.
- Maîtriser les conséquences pratiques de chaque type de contrat et être à jour des dernières modifications législatives (notamment la réforme du droit des contrats).

### Public

Intermédiaires titulaires de la carte professionnelle et négociateurs salariés ou indépendants.

### Pédagogie

Notre méthode pédagogique combine l'exposé de concepts théoriques et des exercices pratiques : adaptation du cours à votre environnement quotidien.

### Profil de l'intervenant

Consultant et formateur, spécialiste de l'immobilier

### Evaluation des résultats

La mesure des résultats obtenus se fera par la remise aux participants d'un questionnaire d'évaluation en fin de stage. Une attestation de suivi de la formation leur sera également transmise.

### Programme Détaillé

#### Connaître les informations relatives à l'affectation et à l'environnement économique du bien

- L'identification des caractéristiques des biens objet de la vente et les effets attachés : lot de copropriété, immeuble à construire ou à rénover...les contraintes liées à la typologie du bien.
- La consistance du bien (métrages, loi Carrez, garantie de contenance...).
- La prévention des risques naturels, industriels et de pollution.
- La détermination du prix de l'immeuble et des conditions de paiement.

#### Comprendre le rôle des acteurs à chacune des étapes du processus de la vente immobilière

- Le rôle du géomètre : les plans et l'établissement des surfaces.
- L'agent immobilier : sa fonction et ses mandats. Les mentions obligatoires à inclure dans l'annonce immobilière depuis la loi ALUR.
- Le rôle des notaires, experts, avocats

#### Organiser la vente immobilière : des discussions à la mise en place d'un avant-contrat

- L'organisation des pourparlers. La négociation précontractuelle après l'ordonnance du 10 février 2016.
- Les nouvelles règles régissant l'offre.
- Les différents types d'avants-contrats : promesse unilatérale ou synallagmatique de vente et d'achat...

#### Organiser la vente immobilière : de l'avant-contrat à la réalisation de la vente définitive

- La protection de l'acquéreur immobilier (les délais de rétractation et de réflexion).
- La levée des conditions suspensives et des conditions résolutoires.
- La purge des droits de préemption.
- Les délais de réitération de l'acte.
- La défaillance du promettant et/ou du bénéficiaire.

**Durée :**  
**2 Journées,**  
**soit 16 Heures**

**Dates :**  
**A définir**

**Horaires :**  
**9 h – 12 h 30**  
**13 h 30 – 18 h**

**Lieu :**  
**Salle DUPIN**  
**32 rue Cabernet**  
**34980 St Clément de Rivière**

