



2
Jours

Les documents obligatoires à la vente d'un bien immobilier

dans IMMOBILIER - TRANSACTION IMMOBILIERE / Réf : JUR-TRIM-18

Objectifs de la formation

- Collecter de façon exhaustive l'ensemble des pièces et documents
- Sélectionner et exploiter l'information en fonction du degré de nécessité : de l'obligation à l'option
- Anticiper et protéger sa responsabilité en matière de transmission de l'information

Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Jour 1 - Matin

1. Examiner les documents nécessaires pour la vente d'un bien

- Etat civil complet des vendeurs (personnes physiques ou morales)
- Le titre de propriété ou l'attestation de propriété
- Le plan de masse et l'extrait du Plan Local d'Urbanisme
- Le permis de construire pour les biens bâtis
- Les diagnostics techniques obligatoires
- La liste du mobilier avec une évaluation article par article
- Le tableau d'amortissement du prêt immobilier en cours

Jour 1 - Après-midi

2. Identifier les documents obligatoires pour les biens situés dans un lotissement

- Le cahier des charges et le règlement du lotissement
- Les statuts de l'association syndicale du lotissement

3. Identifier les documents obligatoires pour les biens en copropriété



- Le certificat de mesurage Carrez
- Le règlement de copropriété
- Les procès-verbaux d'assemblées générales des copropriétaires
- L'état daté du syndic et ses derniers appels de fonds
- Les diagnostics techniques afférents aux parties communes de l'immeuble
- La copie du carnet d'entretien de l'immeuble

Jour 2 - Matin

4. Examiner les pièces à fournir pour les logements de moins de dix ans

- Les permis de construire, d'agrandissement ou les déclarations préalables
- Les certificats ou attestations de conformité
- L'assurance dommage-ouvrage
- Les assurances décennales de chaque intervenant sur le chantier

5. Déterminer les documents obligatoires pour les logements loués

- La copie du bail et la durée du bail restant à courir
- Le justificatif de l'information du locataire sur son droit de préemption
- Les montants du loyer et de la caution

Jour 2 - Après-midi

6. Identifier les documents pour les terrains à bâtir

- Le certificat d'urbanisme
- L'étude géologique du sol
- Le rapport d'arpentage ou de bornage du géomètre

7. Examiner les documents obligatoires pour les biens vendus par des communes

- La délibération du Conseil Municipal
- L'avis des domaines



Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

Public cible

Agent immobilier

Pédagogie

Méthodes pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques afin de permettre aux stagiaires de s'approprier efficacement le contenu des formations.
- Organisation de jeux de rôles et mises en situation concrètes des stagiaires.

Modalités d'évaluation

- Evaluation des acquis à l'issue de chaque partie de la formation, et exercices de synthèse écrits à la fin des formations.
- Une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque participant à l'issue de la formation.

