



2
Jours

Le cadre juridique et administratif de la transaction immobilière

dans IMMOBILIER - TRANSACTION IMMOBILIERE / Réf : JUR-TRIM-20

Objectifs de la formation

- Analyser les conditions générales afférentes à la transaction immobilière
- Gérer le suivi du client, de la découverte à la signature de l'acte authentique
- Renseigner les différents mandats et documents professionnels
- Connaître les éléments constitutifs d'un compromis sous seing privé de vente d'immeuble
- Prendre en compte les différents frais liés à une transaction immobilière

Programme de la formation

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

Jour 1 - Matin

1. Identifier la mise en jeu des relations entre les intervenants

- L'existence impérative d'un mandat préalable
- La forme du mandat
- Le contenu et la réglementation du mandat simple
- Le contenu et la réglementation du mandat exclusif
- Le respect des règles sur le démarchage à domicile
- Les formalités postérieures à la signature du mandat
- L'exécution du mandat et l'obligation d'information du mandant

2. Déterminer les actes concernant l'engagement des parties

- Les principes du droit français en matière de concrétisation de l'accord
- La simple pollicitation : l'offre d'achat
- La promesse unilatérale de vente
- La promesse synallagmatique de vente : le compromis sous seing privé



Jour 1 - Après-midi

3. Examiner la protection de l'acquéreur : La loi Solidarité et Renouvellement Urbain (SRU)

- L'évolution de la législation
- Les modalités, le formalisme, la date et les sanctions.
- Les délais de réflexion et de rétractation

4. Intégrer la rémunération de l'intermédiaire

- Les conditions d'existence du droit à rémunération
- Les conditions d'exigibilité de la rémunération
- La protection du droit à rémunération

5. Identifier les conditions générales de la vente immobilière

Jour 2 - Matin

6. Distinguer les particularités de chaque type de vente immobilière

- Dans le cas d'un immeuble ancien
- Dans le cas d'un immeuble de moins de dix ans
- Dans le cas d'un immeuble en copropriété
- Le régime de la TVA immobilière
- Le régime juridique de la vente en l'état futur d'achèvement

7. Examiner l'obligation d'information à la charge du vendeur

- Les obligations déclaratives
- Les diagnostics techniques sur l'immeuble

Jour 2 - Après-midi

8. Identifier les frais liés à la transaction immobilière



- Les contrôles et les diagnostics obligatoires
- Le géomètre, le bornage et le document d'arpentage
- Le questionnaire syndic en matière de copropriété
- Les honoraires d'agences
- Les frais d'actes notariés (achat et prise de garantie)
- Les frais de mainlevée immobilière
- Les frais de plus-value immobilière

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.

