



2  
Jours

# Maitriser les différents écrits et actes notariés en matière de transaction immobilière (Formation conforme loi ALUR)

dans IMMOBILIER - TRANSACTION IMMOBILIERE / Réf : JUR-TRIM-21

## Objectifs de la formation

- Identifier les conséquences juridiques issues de l'authenticité de l'acte notarié
- Déterminer les modalités applicables aux différents types de transaction
- Décrire la réglementation des différentes garanties en matière d'emprunt immobilier
- Examiner les particularités de chaque situation pour d'adapter la rédaction en conséquence

## Programme de la formation

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

### Jour 1 - Matin

#### 1. Examiner l'authenticité et le formalisme en matière d'acte notarié

- La force probante et la force exécutoire
- Les différentes formes d'actes (les minutes et les brevets)
- Les différentes formes de copies (copie hypothécaire et copie exécutoire)

#### 2. Différencier les différents avant-contrats et leurs particularités

- Les promesses unilatérales et les promesses synallagmatiques de vente
- Les règles relatives à la comparution et l'intervention des parties
- Les classifications des biens en fonction de leur âge et de leur destination
- Le formalisme de la loi SRU : la notification du compromis de vente à l'acquéreur

### Jour 1 - Après-midi

#### 3. Identifier les règles concernant la représentation des parties

SAS LEXOM

au capital de 25 000,00 €

Siège social : 155 Avenue René Privat - 07000 PRIVAS

N° SIRET : 510 869 274 00066 - RCS Aubenas

Code NAF : 85.59A / N° TVA Intra : FR 74510869274

GROUPE  
LEXOM

LES FILIALES DU GROUPE LEXOM :

LEXOM

someformpro  
formation professionnelle

supipgv  
école supérieure

BIO  
FORMATION

DEFI3  
TRANSFORME VOTRE MANIÈRE DE FORMATION

ALTERCLASS

IRFA

FRANCE CARRIÈRE



- Les personnes physiques (les procurations authentiques et sous seing privé)
- Les personnes morales (pouvoirs issus des statuts ou des délibérations d'assemblée)

#### 4. Distinguer les différentes étapes d'un dossier de vente d'immeuble

- En vente d'immeuble achevé (Le compromis, la notification SRU, l'acte notarié)
- En VEFA (le contrat préliminaire, l'envoi du projet d'acte, l'acte authentique)

### Jour 2 - Matin

#### 5. Identifier les particularités de l'acte de vente en l'état futur d'achèvement

- Les mentions obligatoires concernant l'état d'avancement de la construction
- Les différents paliers de versement de prix
- Les garanties extrinsèques d'achèvement ou de remboursement

#### 6. Examiner la réglementation juridique d'ordre public en matière d'emprunt immobilier

- La loi Scriwener garante de la protection du consommateur immobilier
- Les garanties de remboursement : le privilège de prêteur de deniers et l'hypothèque

### Jour 2 - Après-midi

#### 7. Décrire l'environnement financier des différents écrits et actes notariés

- Les incidences fiscales en matière d'enregistrement et de plus-value
- Les coûts des principaux actes.

#### 8. Préparer des cas pratiques de rédaction concernant les principaux écrits et actes sous seing privé

- La rédaction d'un mandat et d'une procuration
- La rédaction d'un compromis sous seing privé de vente
- La rédaction d'un contrat de réservation en VEFA



## 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.

