



INSTITUT DE FORMATION

FORMATION CONTINUE EN IMMOBILIER (LOI ALUR) LA VENTE IMMOBILIERE

PUBLIC CONCERNE

Toute personne amenée à négocier et à assurer l'exécution d'un contrat de vente immobilière.

OBJECTIFS

- Maîtriser les fondamentaux du droit de la vente immobilière
- Identifier et prévenir les risques inhérents à chaque étape de la vente
- Sécuriser les contrats de vente par une connaissance optimale des droits et obligations des parties

PROGRAMME DE FORMATION

Point sur la réglementation de la profession immobilières

- Loi HOGUET
- Loi ALUR
- Réforme du droit des contrats

Les avant-contrats

- L'offre d'achat (ou promesse unilatérale d'achat)
- La promesse unilatérale de vente
- La promesse synallagmatique de vente (ou compromis de vente)
- Contrat de réservation
- Offre de vente ou pollicitation
- Le pacte de préférence

Effets des avant contrats entre les parties et à l'égard des tiers

- Cession des avant-contrats
- Moyens d'obtenir l'exécution du contrat

Former le contrat de vente

- Définition de la vente
- Formalités (Identification des parties, identification de l'immeuble, rédaction de l'acte authentique, effet juridique de la vente, principe généraux de la publicité foncières.)

Recueillir l'accord des parties

- Echange de consentements : principe du consensualisme d'après la loi
- Les atteintes à ce principe
- Capacité et pouvoirs des parties

Identifier les immeubles pouvant être vendu

- Définition de l'immeuble
- Immeuble et propriété du vendeur

Déterminer le prix de vente

- Nécessité et modalités du prix de vente
- La mise en œuvre du paiement



INSTITUT DE FORMATION

Détecter les modalités affectant la formation du contrat

- Conditions suspensives
- Conditions résolutoires
- Ventes conditionnelles
- Ventes à terme (libre, occupé)

Réalisation du contrat

- Modalités de réalisation
- Formalités préalables à la signature de l'acte de vente
- Les formalités postérieures à la signature de l'acte de vente

Comprendre les effets du contrat

- Le devoir réciproque d'information des parties à un contrat
- Obligations du vendeur
- Obligations de l'acheteur
- Effets vis-à-vis des tiers

MODALITES PEDAGOGIQUES

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques – Support de formation remis aux stagiaires à l'issue de la formation.

Étude du déroulement d'une vente étape par étape, de l'avant-contrat à sa réalisation à partir d'exemples.

PRE-REQUIS

Professionnels ayant une connaissance de l'environnement immobilier.

MODALITE D'EVALUATION

Test de compétences en fin de formation afin d'évaluer les acquis du stagiaire.

FORMALISATION A L'ISSUE DE LA FORMATION

Une attestation de fin de formation (précisant la nature, les acquis et la durée de la formation) sera remise par l'organisme de formation au stagiaire à l'issue de la prestation, s'il a validé les modalités d'évaluation.

DUREE DE LA FORMATION

Nombre de jours : 2 jours (14 heures)*

**La durée de la formation peut être ajustée « sur mesure »*

NOMBRE MINIMUM/MAXIMUM DE STAGIAIRES

Minimum : 1

Maximum : 20

LIEU

En inter ou intra entreprise

IFSEP

1596 Avenue de la Croix d'Or 13320 BOUC-BEL-AIR

SIRET 834 356 552 00010 – Code APE 8559A

contact@ifsep.fr Tel : 09 54 23 01 93

Version du 1^{er} Octobre 2018