

## SECURISER LES TRANSACTIONS IMMOBILIERES



### DURÉE

7 Heures (1 jour)



### LIEU

Sur site ou en centre de formation



### PUBLIC

Tout professionnel exerçant une activité immobilière. (Agent immobilier, négociateur, mandataires...)-

**Accessible aux personnes en situation de handicap**



### TARIF

Sur devis, selon les modalités de prise en charge et options supplémentaire



### Prérequis

Connaissances de base en matière de réglementation immobilière, évaluées à partir du test de positionnement.

### Modalités d'accès

Entretien téléphonique  
Recueil de besoin  
Contractualisation  
Test de positionnement

### Délais d'accès

1 semaine en amont du démarrage de la formation

### Méthodes pédagogiques

Utilisation de pédagogies actives et innovantes



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les règles des avant-contrats

Maîtriser les risques de l'acte de vente

La formation tient compte de la réforme du droit des contrats applicable depuis le 1er octobre 2016

Mettre en place des actions concrètes pour prévenir et lutter contre les discriminations



## CONTENU DE LA FORMATION (1/2)

### RISQUES LIÉS AUX OPÉRATIONS DE NÉGOCIATION :

La personne du cocontractant, identifier la personne cocontractante, les cas d'évolution de la situation des parties, vérification des droits sur le bien, impact des différents modes de propriété du bien, le cas spécifique du bien appartenant à une personne publique

### L'AVANT-CONTRAT :

Panorama des avant-contrats



## CONTENU DE LA FORMATION (2/2)

Les faux-amis : pourparlers et pacte de préférence, typologie des promesses de vente, adapter son choix au type de bien vendu, l'immeuble vendu n'est pas achevé, l'immeuble vendu est achevé ?

### COMMENT VERROUILLER LE CONTRAT :

Les clauses de gestion des conflits liés aux biens, le contenu de l'avant-contrat, conditions suspensives obligatoires, l'obligation d'information pesant sur le vendeur, gérer la jouissance et le transfert de propriété dans le temps, principe de délivrance immédiate clauses spécifiques conventionnelles

### ÉVITER UNE REMISE EN CAUSE DU CONTRAT :

Les modalités de paiement du prix, la détermination du prix, la particularité de la clause de complément, prévenir les contestations éventuelles, la rescision pour lésion, le problème de la double vente



## ORGANISATION DE LA FORMATION

### Équipe pédagogique

Consultant technique

### Moyens pédagogiques et techniques

Support informatique

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

QCM

### Modalités d'évaluation

Questionnaire de positionnement

Questionnaire des acquis avant et après la formation

Questionnaire satisfaction à chaud

Questionnaire à froid à 3 mois

Feuille de présence

## CONTACT

Vous avez un handicap et la salle n'est pas adaptée ?

Merci de contacter le responsable handicap

**Kévin MELIDOR-FUXIS - 06.74.82.82.45**

**Contact@ludorium-cfa.com**

**Ludorium Formation CFA - 2 Rue Odette 13015 Marseille**



**LUDORIUM**