

Immobilier

INFORMATIONS

CODE PRODUIT

DIC206A

PUBLIC CONCERNÉ

Collaborateurs du notariat

NIVEAU

Initiation

DURÉE

6 jour(s) (42,0 heures)

PRÉREQUIS

Aucun prérequis exigé, toutefois nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en présentiel ou Visioformation

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Type de formation : Intra, inter, commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en œuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

MODALITÉS TECHNIQUES

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

MODALITÉS D'ENCADREMENT

Inafon s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences

techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

MODALITÉS DE SUIVI ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant

Feuille d'emargement signée en présentiel ou électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

Évaluation à chaud à l'issue de la formation :

- Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;
- Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

REMISE D'UNE ATTESTATION

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation

6 jours pour découvrir la vente immobilière

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Connaître le vocabulaire juridique propre à la vente d'immeuble,
- Comprendre le déroulement d'un dossier de vente et ses mécanismes juridiques,
- Connaître la typologie des différents actes : de l'avant-contrat à l'acte définitif
- Qualifier la situation juridique du vendeur et de l'acquéreur
- Identifier les formalités préalables nécessaires à la vente en fonction de la situation juridique,
- Analyser les pièces constitutives du dossier, dont l'état hypothécaire hors formalités et en déduire les conséquences rédactionnelles

CONTENU

Jour 1 :

Chapitre introductif : De la définition de la vente d'immeuble et des obligations des parties, à la pratique notariale

I - Qu'est-ce qu'une vente d'immeuble ?

- Des consentements éclairés, une capacité à s'engager, un immeuble désigné et un prix.

II - Les obligations des parties à l'acte

- Les obligations du vendeur
 - Une obligation générale d'information
 - Le transfert de propriété et la délivrance d'un immeuble
 - Quelles garanties doit le vendeur : éviction, vices cachés ?
- Les obligations de l'acquéreur
 - Le paiement du prix
 - La prise de possession de l'immeuble et la poursuite des contrats en cours ?
 - Le paiement des frais (frais d'actes, impôts locaux, charges diverses)

III - Les différentes phases du traitement d'un dossier de vente à l'étude

- Et des conséquences des obligations des parties en pratique : la présentation de la typologie des pièces constitutives d'un dossier de vente

Chapitre I : Présentation des actes relatifs à la vente d'immeuble

Au travers d'exemples d'actes

I - L'avant-contrat de vente d'immeuble

- Notions d'avant-contrat, d'acte sous-seing privé et finalités
- Les mécanismes relatifs aux conditions suspensives
- Focus sur la promesse synallagmatique de vente ou compromis
- Focus sur la promesse unilatérale de vente

II - L'acte authentique définitif de vente d'immeuble

- Notion d'acte authentique définitif de vente et finalités
- Que sont l'AAE et Téléacte ?
- La structure spécifique de l'acte authentique

Exercices pratiques d'études d'actes

Jour 2 à Jour 4

Chapitre II : La constitution du dossier de vente et étude des pièces préalables

Au travers :

- D'études d'imprimés de demandes de pièces
- D'analyses de pièces diverses

I - Les formalités relatives aux parties et intervenants à l'acte

- Celles relatives aux personnes physiques
 - Les formalités ordinaires à tous types de personnes
 - Les formalités spécifiques en présences d'un couple (concubins, pacsés, mariés)
 - Les formalités spécifiques en présences d'incapables (majeurs, mineurs)
- Celles relatives aux personnes morales
- La procuration

II - Les formalités relatives à l'origine de propriété de l'immeuble

- L'état hypothécaire hors formalité
- L'étude des titres de propriété

III - Les formalités relatives à la désignation et la consistance de l'immeuble

- Les formalités relatives au cadastre
- Les formalités relatives à l'urbanisme fonction du type d'immeuble
- Les formalités relatives aux diagnostics techniques et renseignements environnementaux
- Les formalités spécifiques à un immeuble en copropriété
- Les formalités spécifiques à certaines particularités du dossier
- L'immeuble loué
- L'existence de travaux datant de moins de 10 ans
- L'existence d'une piscine

IV - La purge du délai de rétractation de la loi SRU

V - Les formalités relatives aux divers droits de préemption

- DPU/ZAD, SAFER, ENS, locataires, parcelles boisées...

VI - Les formalités relatives à la réalisation des conditions suspensives particulières au dossier

- Les formalités relatives au prêt
- Les formalités relatives à d'autres types de conditions suspensives

VII - De quelques pièces complémentaires nécessaires aux rendez-vous de signatures

- Le calcul de la provision sur frais et taxes
- Les décomptes entre parties
- Les appels de fonds
- Les attestations

Exercices pratiques d'identification des formalités préalables à demander, de demandes de pièces et d'études de pièces au travers de cas et dossiers concrets.

Jour 5 et Jour 6

Chapitre III : La rédaction de l'avant-contrat et de l'acte authentique de vente : les clauses essentielles

De l'utilisation des pièces préalables nécessaires à la rédaction : exemple au travers de trames d'actes

I - La rédaction de l'avant-contrat

- De la liste des pièces nécessaires à la rédaction et annexes de l'acte
- Les clauses fondamentales
 - La comparution des parties et intervenants
 - La désignation de l'immeuble et des meubles meublants
 - Le prix de vente, l'origine des deniers et ses modalités de paiement
 - Le dossier de diagnostics techniques
 - La constitution d'une servitude ou rappel d'une servitude antérieure
- Les clauses complémentaires
 - Le paragraphe charges et conditions générales
 - Le visa des autorisations d'urbanisme et conséquences rédactionnelles en cas d'absence
 - Les clauses relatives à l'environnement
 - La commission de l'intermédiaire
- Les clauses propres à l'avant-contrat
 - Les conditions suspensives
 - La levée d'option dans les PUV
 - L'indemnité d'immobilisation ou dépôt de garantie (clause de séquestre)
 - La clause pénale
- Les clauses spécifiques au type de bien :
 - La vente de lots de copropriété
 - La vente d'un lot ou ancien lot de lotissement
 - La vente d'un immeuble ayant fait l'objet de travaux de moins de 10 ans
 - La vente d'un bien loué

II - La rédaction de l'acte authentique réitérant les consentements

- De la liste des pièces nécessaires à la rédaction et annexes de l'acte
- De la reprise et de l'aménagement de certaines clauses de l'avant-contrat
- L'élaboration de nouvelles clauses propres à l'acte authentique
 - L'effet relatif et l'origine de propriété
 - Les garanties relatives au paiement du prix et à son financement à l'aide d'un prêt

- Les déclarations fiscales
- Les droits de préemptions
- Les autres clauses spécifiques à l'acte authentique

Cas pratique relatif à l'arbitrage du choix des clauses en vue du montage d'un acte