

Immobilier

INFORMATIONS

CODE PRODUIT

DIC092A

PUBLIC CONCERNÉ

collaborateurs rédacteurs, notaires

NIVEAU

Pratique courante

DURÉE

6 jour(s) (42,0 heures)

PRÉREQUIS

Aucun prérequis exigé, toutefois de bonnes notions fondamentales en droit immobilier ou avoir suivi « 6 jours pour découvrir la vente immobilière » ou équivalent et/ou avoir une expérience du traitement d'un dossier de vente immobilière vous permettront de suivre cette formation plus confortablement.

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

Inaфон 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 se perfectionner en vente immobilière (avec cas pratiques)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

- Maîtriser le choix de l'avant-contrat de vente et de ses clauses particulières
- Appréhender et traiter des dossiers présentant des difficultés
- Anticiper et résoudre d'éventuelles difficultés quant à :
 - La qualité des parties,
 - Aux clauses particulières liées aux modalités d'acquisition et à la prise de jouissance,
 - Aux travaux effectués par le vendeur
- Au financement et au paiement du prix
- A l'origine de propriété complexe du bien
- A la fiscalité applicable à la vente

CONTENU

Partie 1 : Choix et rédaction de l'avant-contrat de vente

Présentation et distinction des différents avant-contrats

Analyse des clauses relatives à l'exécution

- problématiques liées aux dépôts de garantie et indemnités d'immobilisation
- La rédaction des conditions suspensives
- Analyse de la clause de substitution

Tour d'horizon sur le délai de rétractation et de réflexion (L271-1CCH) : état de la jurisprudence et analyse des situations complexes tels que la substitution ou l'adjonction d'acquéreur...

Exemples pratiques

Partie 2 : Anticiper et résoudre les difficultés liées à la qualité des parties

Requérir les bonnes pièces pour une meilleure analyse

La gestion de l'incapacité de l'une des parties

Cas particuliers d'achat et vente par :

- Des époux mariés (215 cciv, instance de divorce)
- Une société (comparution, représentation, reprise des engagements, pouvoirs du gérant etc....)
- Le syndicat des copropriétaires
- Les collectivités territoriales (mairie etc...)
- Des clients étrangers

Partie 3 : Anticiper et résoudre les difficultés liées aux modalités d'acquisition et à la prise de jouissance

Le démembrement de propriété

- Mécanisme
- Présomption de 751 du CGI
- Présomption de 918 du code civil

Exemples pratiques

Étude de mécanismes particuliers d'achat :

- Les achats croisés/La Tontine (Risques et limites/Application avec un montage sociétaire)
- La vente avec faculté de rachat (analyse et risques)

Les questions liées à la jouissance du bien

- Jouissance différée au profit du vendeur
- Jouissance anticipée au profit de l'acquéreur

Partie 4 : Anticiper et résoudre les difficultés liées aux travaux effectués par le vendeur

Autorisations d'urbanisme

- Savoir définir la surface de plancher et l'emprise au sol ?
- Déclaration préalable
- Permis de construire
- Changement de destination
- Sanctions et prescriptions

Exemples pratiques

Focus sur la copropriété : l'autorisation du syndicat des propriétaires

- Quels travaux pour quelles autorisations ?
- Prescriptions et sanctions

Exemples pratiques

Problématiques liées aux assurances obligatoires

- Responsabilité du vendeur (vices cachés)
- Assurance responsabilité décennale
- Assurance dommage-ouvrage

Partie 5 : Anticiper et résoudre les difficultés liées à une origine de propriété complexe

- La question du bien objet d'un commandement de saisie
- La question du bien grevé d'inscriptions supérieures au prix de vente
- La question du bien acquis par prescription
- La question du bien issu d'une donation ou d'une donation-partage

Exemples pratiques

Partie 6 : Anticiper et résoudre les difficultés liées au financement et au paiement du prix

- Rappels des obligations de vigilance en la matière (origine des fonds, etc...)
- Le viager
- Le crédit vendeur/ paiement à terme
- Les clauses de séquestre

Partie 7 : Anticiper et résoudre les difficultés liées à la fiscalité de l'opération

Droits de mutation

Champ d'application des droits d'enregistrement

- Régime classique
- Régime spécial des marchands de biens ou des promoteurs

Champ d'application de la TVA

- Distinction assujetti et non-assujetti
- Exemples pratiques

Les plus-values immobilières

- Le champ d'application
- Les exonérations
- Les grandes règles de calcul
- Obligations déclaratives et de paiement

Exemples pratiques