

ACQUERIR LES BASES JURIDIQUES

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Appréhender les fondamentaux juridiques en matière de transaction immobilière
- Renseigner les différents mandats et documents professionnels
- Analyser les conditions générales afférentes à la vente immobilière
- Détecter les particularités propres à chaque situation
- Prendre en compte les frais liés à la transaction

Programme

- | | |
|---|---|
| Les règles de la procuration en droit français | Les diagnostics et obligations d'information incombant au vendeur |
| L'exigence impérative d'un mandat écrit préalable | Le formalisme de la loi SRU |
| Les différents types de mandats et leurs particularités | Le cadre juridique de l'acquisition : la comparaison des parties |
| Le démarchage à domicile | Les conditions générales de la vente immobilière |
| Les documents nés de la pratique : bon de visite, offre d'achat | Les particularités afférentes à l'âge et à la situation du bien |
| Les règles relatives à l'accord des parties | Les divers frais liés à la transaction |
| Les différents avant-contrats (information) | |

Méthode et techniques pédagogiques

Les méthodes utilisées sont principalement actives et interrogatives

Public concerné :

Toute personne amenée à travailler en agence immobilière.

Pré requis

Aucun pré requis n'est attendu pour participer à cette formation.

Durée de l'action

1 journée soit 7 heures

Intervenant

Formateur consultant expérimenté

Coût du stage

336.64 € HT par participant

Dates du stage

1 ^{er} février 2010	7 juin 2010	11 octobre 2010
15 mars 2010	19 juillet 2010	22 novembre 2010
26 avril 2010	1 ^{er} septembre 2010	

Toutes nos formations peuvent être réalisées en Intra entreprise, nous contacter pour la planification.