

Revoir ses fondamentaux juridiques

Modalités pédagogiques

Durée : 14 heures, 2 jours

Horaires : 9h00-12h30 et 13h30-17h00

Lieu : Voir convention

Participants : 1 mini – 8 max

Dates : Voir convention

Niveau : Initiation

Présentation de la formation

Cette formation vous permettra de maîtriser et d'actualiser vos connaissances dans l'environnement immobilier.

Objectifs de fin de formation

A la fin de la formation l'apprenant sera capable de :

- Maîtriser l'ensemble des connaissances juridique de base et techniques relatives à l'exercice de l'activité de transaction immobilière

Public visé et Prérequis

Public visé :

Directions immobilières, directions juridiques immobilières, avocats, notaires, agents en transaction et location immobilières, gérants immobiliers, syndics de copropriété et toute personne souhaitant se familiariser les grands principes, les acteurs et les activités spécifiques de l'immobilier

Prérequis :

Maîtrise de langue française

Positionnement avant la formation

Le niveau de connaissance des stagiaires sera évalué avant la formation via un questionnaire en ligne réalisé par le formateur.

Objectifs et contenus pédagogiques par demi-journée

Jour 1

Matin

Article 6 loi Hoguet : Encadrement de la profession

- Le choix de la partie qui aura la charge des honoraires
 - Les risques concernant la rémunération
 - Exigence de rédaction du mandat
 - Les obligations plus lourdes en matière d'annonce immobilière
- L'information du vendeur : périodicité et fréquences de la reddition des comptes
- Les moyens de diffusion des annonces
- Le nombre d'exemplaire du mandat
- L'exigence d'un écrit
- Le séquestre
- L'exclusivité et la semi-exclusivité
- La clause pénale

Article 1 de la loi Hoguet : Retour sur les biens meubles et immeubles autorisés et interdits à la vente

- Les transactions classiques
- La mise en location
- La cession de titres de société : immeuble, SCI, SARL, SAS
- Les baux commerciaux

Après-midi

Article 72 décret d'application de la loi Hoguet : Le droit à rémunération des intermédiaires en immobilier

- Les opérations et diligences visées
 - Frais de recherches, démarches, publicité ou entremise
 - Estimation
 - Conseil juridique et/ou fiscal
 - Exigence d'un mandat ?
- La signature de l'acte authentique
- La confusion avec l'article 6 de la loi Hoguet
- Vers une jurisprudence modifiant le fonctionnement ?
- Les cas d'absence de droit à rémunération
 - Qualité du mandat
 - Droit de préemption
- Du locataire
- De la collectivité publique
- D'un établissement administratif
 - Cession de bail commercial

Droit de la consommation et intermédiaire immobilier

- Les pratiques commerciales trompeuses
- Médiateur de la consommation
- Qui sont des professionnels : SCI, syndic, marchands de bien ?

Le document d'information précontractuel

- Obligation d'information précontractuelle
- Conditions à l'absence de ce document L'ordre des agents immobilier (2 heures)
- Évolution du conseil national de la transaction et de la gestion immobilière
- Le code de déontologie
- La surveillance des agents commerciaux

Jour 2

Matin

Les avants contrats

- Pourquoi utiliser la promesse unilatérale plutôt que la promesse synallagmatique
- L'offre d'achat est-elle un avant contrat ?
- L'offre au prix ne vaut pas vente

Les informations du titre de propriété

- Nombres de propriétaires
- Superficie
- Destination
- Etat des constructions

Les éléments indispensables à connaître pour la vente d'un lot de copropriété

- Pourquoi utiliser la promesse unilatérale plutôt que la promesse synallagmatique
- L'offre d'achat est-elle un avant contrat ?
- L'offre au prix ne vaut pas vente : jurisprudences et explications

Urbanisme Comment renseigner ses clients en cas de construction illégale

- Les différents types de construction illégale
- Les délais de prescription
- L'obligation d'information du professionnel de l'immobilier

Après-midi

Les surfaces et les risques d'erreur

- Surface habitable
- Surface privative (loi carrez)
- Surface de plancher (SDP) Servitudes
- Légales
- Administratives
- Naturelles
- Du fait de l'homme (conventionnelles)

Mitoyenneté

- La présomption de mitoyenneté
- Sortir d'une situation de conflit

Moyens pédagogiques et techniques mis en œuvre

Moyens pédagogiques :

Moyens et méthodes pédagogiques : La formation alternera théorie et pratique avec des exercices de prises de vue et de développement numérique, des cas pratiques et des mises en situation.

Supports : Un support de cours sera remis à chaque apprenant.

Moyens techniques :

Moyens mis à disposition : Salle équipée de tables et chaises, connexion internet, paperboard, vidéoprojecteur ou projection des supports sur un écran LCD

Matériel requis : Ordinateur personnel autorisé

Modalités d'évaluation

Avant la formation : une évaluation en ligne sur le positionnement du stagiaire

Pendant la formation : exercices, quiz, QCM et mises en situation tout au long de la formation pour tester vos connaissances et évaluer votre progression.

En fin de formation : un questionnaire à choix multiple permettra de vérifier l'acquisition correcte des compétences.

Critère d'évaluation :

- Un score de 75% de bonnes réponses doit être obtenu pour la validation des acquis.

Après la formation : une évaluation est réalisée à 6 mois pour évaluer l'impact de la formation sur la pratique professionnelle du stagiaire

Moyens d'encadrement

Formateur spécialisé en droit de l'immobilier depuis plus de 15 ans.

Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

Suivi de l'exécution :

- Feuille d'émargement par demi-journée signée par chaque stagiaire et par le formateur
- Remise d'une attestation d'assiduité individuelle à la fin de la formation

Appréciation des résultats :

- Évaluation formative continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Sanction de la formation

Remise d'une attestation de fin de formation permettant le renouvellement de la carte professionnelle.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous souhaitons que tout le monde puisse bénéficier et accéder à nos formations. C'est pourquoi, notre organisme de formation vous propose d'étudier les possibilités d'aménagement au cas par cas. Pour cela merci de contacter le Référent Handicap au 09 51 04 21 45 ou par mail à handicap@passpro.fr.