



Conseiller et établir un contrat de vente en immobilier

IMMOBILIER

CONSEILLER ET ÉTABLIR UN CONTRAT DE VENTE IMMOBILIER



Mis à jour le 12/1/2022

Formations obligatoires loi HOGUET : Professionnels de l'immobilier

(Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier)

- Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire
- Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau
- Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte



professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.

Objectifs

- Respecter les modalités contractuelles des différents avant-contrats.
- Préparer et rédiger ces contrats dans le cadre juridique.

Public

Tous les intermédiaires de l'immobilier, les négociateurs salariés ou indépendants.

Programme

- Appréhender les conditions générales de la vente
- Connaître les règles communes aux avant-contrats (contenu)
- Considérer les éléments de rédaction de l'avant-contrat (obligations)
- Distinguer le mécanisme, le fonctionnement et les effets des différents types d'avant-contrat de vente :
 - La promesse unilatérale de vente (PUV)
 - La promesse synallagmatique de vente (PSV)
- Respecter les règles de protection de l'acquéreur
 - L'indemnité d'immobilisation
 - Les conditions suspensives
- Recueillir les documents à annexer et à notifier
 - Annexer les documents à l'avant-contrat ou acte de vente
 - Notifier les documents pour le syndic ou le notaire
- Identifier les documents obligatoires : le carnet d'entretien, le diagnostic technique global, le règlement de copropriété.
- Définir les obligations déontologiques incombant aux professionnels de l'immobilier

DURÉE & DATES

- 7 mars 2022
- 3 octobre 2022

COÛT

390 € nets de taxes / pers.

EFFECTIFS



Mini. : 4 participants

Max. : 8 participants

PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Apports théoriques et échanges, mises en situation, jeux pédagogiques, exercices
- Séances de formation en salle
- Supports de cours fournis aux stagiaires au format papier ou numérique.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Signature de feuilles d'émargement.
- Évaluation sous forme de questions orales ou écrites (QCM), mises en situation.
- Questionnaire de satisfaction.
- Attestation de formation.

ENCADREMENT

Consultant Formateur en Immobilier.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pensez à nous prévenir **au moins 2 semaines avant la formation** afin que nous puissions nous adapter, au cas par cas, en collaboration avec notre référent handicap ou tout autre partenaire compétent.

Nos salles sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et des places leur sont réservées sur notre parking.

MODALITÉS D'INSCRIPTION

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

TAUX DE REUSSITE AUX CERTIFICATIONS

[BESOINS D'INFOS](#)

LES AUTRES FORMATIONS EN IMMOBILIER



Pôle Formation Entreprises | CCI Portes de Normandie

Le site de la formation continue de la CCI Evreux

<https://formation.eure.cci.fr>

DANS LE MÊME DOMAINE

[ACCUEIL](#)