

TR03 : Aspects juridiques et documentation des professionnels de l'immobilier

Objectifs pédagogiques :

Sécuriser ses ventes et connaître les documents indispensables pour mener à bien une transaction.

Nature :

Les actions d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances

Public :

Agents immobiliers et leurs collaborateurs

Pré-requis :

Aucun

Durée :

1 jour (7h)

Programme :

Informations Renouvellement Carte Loi Hoguet : Formation juridique en lien direct avec les activités professionnelles relevant de la loi Hoguet

1 - Avis de valeur, Estimation, Expertise

2 - Le mandat et ses obligations

3 - Les diagnostics

4 - Les documents à collecter

5 - L'avenant au mandat et à la promesse de vente

6 - L'offre d'achat, avec ou sans négociation, qui est engagé ?

7 - La vente dite parfaite,

8 - La promesse de vente, documents à fournir,

9 - La promesse d'achat

10 - Les clauses suspensives

11 - Les droits de préemption

12 - La réitération de l'acte

13 - Documents relatifs à l'obligation de vigilance en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du

terrorisme

Moyens pédagogiques et techniques :

Séance de formation en salle
Support pédagogique remis aux stagiaires

Moyens d'évaluation et de suivi :

Fiche d'évaluation

Matériel nécessaire au participant :

Papier et crayon