

## Immobilier

### INFORMATIONS

#### CODE PRODUIT

DIC206A

#### PUBLIC CONCERNÉ

Collaborateurs du notariat

#### NIVEAU

Initiation

#### DURÉE

6 jour(s) (42,0 heures)

### PRÉREQUIS

Aucun prérequis exigé, toutefois 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

Inafon 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 découvrir la vente immobilière

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

- Connaître le vocabulaire juridique propre à la vente d'immeuble,
- Comprendre le déroulement d'un dossier de vente et ses mécanismes juridiques,
- Connaître la typologie des différents actes : de l'avant-contrat à l'acte définitif
- Qualifier la situation juridique du vendeur et de l'acquéreur
- Identifier les formalités préalables nécessaires à la vente en fonction de la situation juridique,
- Analyser les pièces constitutives du dossier, dont l'état hypothécaire hors formalités et en déduire les conséquences rédactionnelles

### CONTENU

#### Jour 1 :

*Chapitre introductif : De la définition de la vente d'immeuble et des obligations des parties, à la pratique notariale*

*I - Qu'est-ce qu'une vente d'immeuble ?*

- Des consentements éclairés, une capacité à s'engager, un immeuble désigné et un prix.

*II - Les obligations des parties à l'acte*

- Les obligations du vendeur
  - Une obligation générale d'information
  - Le transfert de propriété et la délivrance d'un immeuble
  - Quelles garanties doit le vendeur : éviction, vices cachés ?
- Les obligations de l'acquéreur
  - Le paiement du prix
  - La prise de possession de l'immeuble et la poursuite des contrats en cours ?
  - Le paiement des frais (frais d'actes, impôts locaux, charges diverses)

*III - Les différentes phases du traitement d'un dossier de vente à l'étude*

- Et des conséquences des obligations des parties en pratique : la présentation de la typologie des pièces constitutives d'un dossier de vente

#### Chapitre I : Présentation des actes relatifs à la vente d'immeuble

Au travers d'exemples d'actes

*I - L'avant-contrat de vente d'immeuble*

- Notions d'avant-contrat, d'acte sous-seing privé et finalités
- Les mécanismes relatifs aux conditions suspensives
- Focus sur la promesse synallagmatique de vente ou compromis
- Focus sur la promesse unilatérale de vente

*II - L'acte authentique définitif de vente d'immeuble*

- Notion d'acte authentique définitif de vente et finalités
- Que sont l'AAE et Téléacte ?
- La structure spécifique de l'acte authentique

Exercices pratiques d'études d'actes

#### Jour 2 à Jour 4

*Chapitre II : La constitution du dossier de vente et étude des pièces préalables*

Au travers :

- D'études d'imprimés de demandes de pièces
- D'analyses de pièces diverses

*I - Les formalités relatives aux parties et intervenants à l'acte*

- Celles relatives aux personnes physiques
  - Les formalités ordinaires à tous types de personnes
  - Les formalités spécifiques en présences d'un couple (concubins, pacsés, mariés)
  - Les formalités spécifiques en présences d'incapables (majeurs, mineurs)
- Celles relatives aux personnes morales
- La procuration

*II - Les formalités relatives à l'origine de propriété de l'immeuble*

- L'état hypothécaire hors formalité
- L'étude des titres de propriété

### *III - Les formalités relatives à la désignation et la consistance de l'immeuble*

- Les formalités relatives au cadastre
- Les formalités relatives à l'urbanisme fonction du type d'immeuble
- Les formalités relatives aux diagnostics techniques et renseignements environnementaux
- Les formalités spécifiques à un immeuble en copropriété
- Les formalités spécifiques à certaines particularités du dossier
- L'immeuble loué
- L'existence de travaux datant de moins de 10 ans
- L'existence d'une piscine

### *IV - La purge du délai de rétractation de la loi SRU*

### *V - Les formalités relatives aux divers droits de préemption*

- DPU/ZAD, SAFER, ENS, locataires, parcelles boisées...

### *VI - Les formalités relatives à la réalisation des conditions suspensives particulières au dossier*

- Les formalités relatives au prêt
- Les formalités relatives à d'autres types de conditions suspensives

### *VII - De quelques pièces complémentaires nécessaires aux rendez-vous de signatures*

- Le calcul de la provision sur frais et taxes
- Les décomptes entre parties
- Les appels de fonds
- Les attestations

Exercices pratiques d'identification des formalités préalables à demander, de demandes de pièces et d'études de pièces au travers de cas et dossiers concrets.

### *Jour 5 et Jour 6*

### *Chapitre III : La rédaction de l'avant-contrat et de l'acte authentique de vente : les clauses essentielles*

De l'utilisation des pièces préalables nécessaires à la rédaction : exemple au travers de trames d'actes

#### *I - La rédaction de l'avant-contrat*

- De la liste des pièces nécessaires à la rédaction et annexes de l'acte
- Les clauses fondamentales
  - La comparution des parties et intervenants
  - La désignation de l'immeuble et des meubles meublants
  - Le prix de vente, l'origine des deniers et ses modalités de paiement
  - Le dossier de diagnostics techniques
  - La constitution d'une servitude ou rappel d'une servitude antérieure
- Les clauses complémentaires
  - Le paragraphe charges et conditions générales
  - Le visa des autorisations d'urbanisme et conséquences rédactionnelles en cas d'absence
  - Les clauses relatives à l'environnement
  - La commission de l'intermédiaire
- Les clauses propres à l'avant-contrat
  - Les conditions suspensives
  - La levée d'option dans les PUV
  - L'indemnité d'immobilisation ou dépôt de garantie (clause de séquestre)
  - La clause pénale
- Les clauses spécifiques au type de bien :
  - La vente de lots de copropriété
  - La vente d'un lot ou ancien lot de lotissement
  - La vente d'un immeuble ayant fait l'objet de travaux de moins de 10 ans
  - La vente d'un bien loué

#### *II - La rédaction de l'acte authentique réitérant les consentements*

- De la liste des pièces nécessaires à la rédaction et annexes de l'acte
- De la reprise et de l'aménagement de certaines clauses de l'avant-contrat
- L'élaboration de nouvelles clauses propres à l'acte authentique
  - L'effet relatif et l'origine de propriété
  - Les garanties relatives au paiement du prix et à son financement à l'aide d'un prêt

- Les déclarations fiscales
- Les droits de préemptions
- Les autres clauses spécifiques à l'acte authentique

Cas pratique relatif à l'arbitrage du choix des clauses en vue du montage d'un acte