

Immobilier

INFORMATIONS

CODE PRODUIT

DIC313A

PUBLIC CONCERNÉ

Notaires et collaborateurs pratiquant le droit immobilier

NIVEAU

 Pratique courante

DURÉE

 1 jour(s) (7,0 heures)

PRÉREQUIS

Aucun prérequis exigé, toutefois la connaissances des fondamentaux civilistes de la vente d'immeuble est conseillée. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en Visioformation

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Type de formation : inter, intra, 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 du stage.

Les obligations du vendeur immobilier : savoir prévenir et conseiller pour éviter les difficultés ultérieures

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

- Expliquer les contours de l'obligation d'information au vendeur
- Distinguer les deux principales obligations de délivrance et de garantie du vendeur
- et gérer les incidences de ces deux obligations :
 - Lorsque le bien vendu risque de générer des difficultés ultérieures: rôle préventif du rédacteur
 - Lorsque l'acquéreur invoque des difficultés ultérieures à la vente :rôle curatif du conseil

CONTENU

INTRODUCTION

- Présentation des fondamentaux du Code civil des obligations du vendeur d'immeuble
- Le point sur les perspectives pour le contrat de vente du projet de réforme des contrats spéciaux

L'OBLIGATION GÉNÉRALE D'INFORMATION ET DE BONNE FOI

INCIDENCES DE L'OBLIGATION DE DÉLIVRANCE POUR LE VENDEUR IMMOBILIER

- Article 1605 : la portée de la « remise des clés »
- Articles 1615 et suivants: la délivrance des accessoires et de la contenance (régime spécifique des ventes de lots de copropriété)

INCIDENCES DE L'OBLIGATION DE GARANTIE POUR LE VENDEUR D'IMMEUBLE

- Portée de la garantie d'éviction : régime et principales précautions
- Portée de la garantie des vices cachés : régime et traitement jurisprudentiel de l'exonération de la garantie