



# Assurer les opérations administratives liées aux transactions immobilières de vente ou location

Objectif :

- Constituer le dossier administratif de mise en vente ou en location d'un bien immobilier.
- Assurer la promotion de la mise en vente ou en location d'un bien immobilier.
- Finaliser le dossier administratif de vente jusqu'à l'avant-contrat.
- Établir le dossier administratif d'une transaction spécifique (VEFA, viager ...)

**DURÉE : 55 heures d'E-learning + 7 heures avec un expert**

**PRÉREQUIS : Savoir utiliser un ordinateur**

**MODALITÉS PÉDAGOGIQUES : Action de formation et mise en situation sous forme d'exercice, évaluation des acquis en fin de formation.**

**METHODES PEDAGOGIQUES STAGIAIRES ET MOYENS TECHNIQUES : Formation au centre de formation Neoone ou possibilité de Visio.**

## 1 LA VENTE IMMOBILIERE

Généralités sur la vente immobilière

Le pacte de préférence

Capacité et pouvoir des parties

Le contenu de l'accord des parties

Les formalités

Les clauses usuelles

Les obligations du notaire

L'obligation du vendeur

Obligations de l'acheteur

Transfert de propriété, des risques et de la jouissance

La résolution de la vente

La location accession à la propriété immobilière

La vente avec faculté de rachat

Le bail réel et solidaire

La publicité foncière

La saisie immobilière

## 2 LE NEGOCIATEUR IMMOBILIER

L'agent immobilier

La prospection immobilière

Les rendez-vous vendeur

Commercialisation du bien

Le mandat  
Que comporte le mandat exclusif ?  
Les pièces à collecter lors de la signature du mandat  
Les documents d'information précontractuelle  
L'offre d'achat et le compromis de vente  
La promesse de vente  
Compromis de ventes de biens en copropriété  
Comment envisager la relation et la négociation commerciale avec la banque ?  
Divers thèmes  
Cas pratiques

### **VIAGER**

3

Viager et gestion de patrimoine  
La vente immobilière et viager  
Quelles sont les spécificités de la fiscalité du viager ?  
Vie du contrat, droit de la rente  
La fin du contrat et modalités pratiques

### **LA VENTE EN L'ETAT FUTURE D'ACHEVEMENT**

4

Qu'est ce que la Vente en 'Etat futur d'achèvement ?  
Les différents actes de la VEFA ?  
La vente d'immeubles à rénover  
La livraison  
Garantie  
Autre module

### **URBANISME**

5

L'acquisition du terrain  
Organiser votre prospection digitale immobilière  
Les démarches d'urbanisme qui précèdent la construction  
L'adaptation du terrain au projet de construction