

LA RÉALISATION DE LA VENTE (TRANSACTION GESTION)

FORMATION INDIVIDUELLE

EN PRÉSENTIEL ET/OU DISTANCIEL



Pour en savoir plus : sg-formation.fr



ORGANISME DE FORMATION

SG FORMATION (SARL)

03 10 45 21 85

326 Rue Verte, 59141 Thun-l'Évêque

audrey@sg-formation.fr

LA RÉALISATION DE LA VENTE (TRANSACTION GESTION)

DURÉE

30 h

PUBLIC VISÉ

Tout professionnel de l'immobilier devant se conformer aux obligations du décret 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation obligatoire des professionnels de l'immobilier et au renouvellement de la carte professionnelle.

MODALITÉS D'ACCÈS

Nos formations sont ouvertes **toute l'année** ([*contactez-nous*](#))

ACCESSIBILITÉ

Une **adaptation** des formations pour les **personnes en situation de handicap** est possible.
Les lieux de formation seront accessibles aux personnes en situation de handicap.
Une vérification sera établie. *Nous contacter : ([*Audrey, référent Handicap*](#) : 06 58 30 42 22)*

MOYENS PÉDAGOGIQUES

**Formateur spécialisé - Supports pédagogiques (Power-Point - Livret apprenant) -
Suivi du programme de formation**

SUIVI, ÉVALUATION, SANCTION

→ **Moyens permettant de suivre l'action de formation**

- Plans d'action de formation

→ **Moyens permettant d'en évaluer les résultats**

- Réalisation de travaux durant la formation (QCM)

→ **Sanction**

- Délivrance d'une attestation d'assiduité

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Sensibiliser des nouveaux ou anciens professionnels de l'immobilier (transactions et gestion) à la notion de GREEN VALUE.

A la fin de la formation le stagiaire sera capable de :

- Connaître les **fondamentaux juridiques des contrats**
- Connaître les **différents compromis de vente**
- Connaître les **Obligations du vendeur**
- Maîtriser les **conditions suspensives**

PRÉREQUIS

- Etre en possession de la [carte professionnelle](#)

PROGRAMME

JOUR 1

MODULE 1 : LES FONDAMENTAUX JURIDIQUES

- Les principes fondamentaux du droit des contrats
- Les impacts de la réforme du droit des contrats
- Les obligations générales de bonne foi et d'information
- La gestion des offres de vente et d'achat

MODULE 2 : LE CADRE LEGAL DE LA PROMESSE

- Les compromis de vente
- Les délais de rétractation et de réflexion
- Les droits de préemption et de préférence

QCM

JOUR 2

MODULE 3 : LES OBLIGATIONS DU VENDEUR

- La garantie des vices cachés
- L'obligation de délivrance
- Les diagnostics techniques obligatoires la vente d'un lot de copropriété

MODULE 4 : LES CONDITIONS SUSPENSIVES

- Les conditions, les délais et la renonciation
- Les différentes conditions suspensives
- Les conséquences de la non-réalisation d'une condition suspensive

QCM