IMMOBILIER | TRANSACTIONS - VENTE

Comment rédiger les contrats de vente immobilière ?

Savoir rédiger les principales clauses des contrats en matière de transaction immobilière

Durée : 2 jours **Déroulement :** Présentiel

Objectifs :

- Comprendre le processus de le vente immobilière
- Adapter la rédaction des clauses fondamentales par rapport à l'opération envisagée
- Repérer et éviter les pièges

Programme :

1- La rédaction des clauses communes aux contrats de vente
- Rédiger les clauses relatives aux avant-contrats
- La notion et le rappel des avant-contrats
- Les difficultés d'exécution des avants-contrats
- Les clauses relatives aux parties
- Rappel sur les régimes matrimoniaux et les incapacités
- Comment désigner les parties
- La clause relative à la représentation des parties
- La loi SRU et la loi SCRIVENER
- Rédiger les clauses du dossier de diagnostics techniques : DPE...
- La désignation d'un immeuble
- La clause relative à la consistance, désignation, l'usage, la jouissance de l'immeuble, à la construction, « charges et conditions »

2- Comment rédiger les conditions suspensives
- L'obtention d'une autorisation de construire
- L'obtention d'un prêt immobilier
- La purge des droits de préemption : DPU, ENS, droits des indivisaires
- Les clauses relatives au prix, au paiement, aux garanties du paiement, aux frais

3- Comment rédiger les clauses particulières à certains contrats ?
- Les clauses d'une vente d'un lot de copropriété
- Les spécificités de la vente d'un lot de copropriété
- La transmission des documents spécifiques
- Clauses de charges de copropriété, travaux, certificat loi carrez
- Les clauses relatives à la vente d'immeuble à construire
- La VEFA et la VAT, secteur libre et secteur protégé
- La rédaction du contrat de réservation
- Règles et clauses relatives à la vente d'un terrain à bâtir

Toutes nos formations peuvent être personnalisées après analyse de vos besoins. N'hésitez pas à nous contacter pour obtenir un devis gratuit.

Profils :

Juriste et responsable chargés de la négociation des avant-contrats et du suivi de leur exécution - Agent immobilier

Pre-requis :

Aucun pré-requis nécessaire pour cette formation

Attendu :

Attestation de formation certifiant la réalisation d'une formation obligatoire selon la Loi ALUR

Modalités / Moyens :

- Formation en présentiel
- Pédagogie expositive-active
- Support d'animation fourni
- Entraînements, mises en situation
- Suivi conseil « post-formation » de 60 jours

Modalités d'évaluation :

- Analyse des besoins et positionnement
- Evaluation des acquis par questionnaire
- Enquête de satisfaction à chaud et à froid

Format d'intervention :

- Formation en entreprise partout en France
- Session collective sur Montpellier
- Formation individualisée

Délai d'accès :

1 mois

Tarif :

1180€ / jour

Votre contact :

Olivier SAVEY

olivier.savey@agileos.fr

06.22.64.13.89

Si vous présentez une situation de handicap nécessitant un aménagement spécifique, merci de contacter votre interlocuteur ci-dessus.