

LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE

CODE :
EP2

PUBLIC

Experts agricoles et fonciers et Experts forestiers, agréés par le CNEFAF (et leurs stagiaires si dérogation) en vue de leur habilitation à réaliser des transactions immobilières : négociation, exécution de contrat de vente immobilière dans le cadre d'une déontologie professionnelle et de la partie B du Règlement intérieur du CNEFAF.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

INTERVENANT

Maître Hélène LEMASSON

Avocat en droit et Gestion des Contentieux (CABINET FIDAL - Limoges).

SESSION

1 session de 2 jours (14 h)
(dates sur notre calendrier)
9h00-12h30 / 14h00-17h30
Lieu : nos locaux à Solignac
Nbre participants : mini 6 / maxi 15

TARIF

600 € HT /participant
720 € TTC /participant

Cette formation peut également être adaptée ou réalisée sur votre site, selon vos besoins. Contactez nous pour toute commande de formation adaptée, sur mesure, intra-entreprise...

OBJECTIFS

Appréhender la transaction immobilière.

DEROULEMENT

Jour 1 :

I. Identifier les immeubles pouvant être vendus

- Définition de l'immeuble : par nature ; par destination ; droits incorporels ; accessoires ; charges

II. Recueillir l'accord des parties

- Identification des parties : échange de consentement ; vices du consentement ; capacité et pouvoir des parties ; consistance domaniale

III. Déterminer le prix de vente

- Nécessité d'un prix de vente : modalités du prix de vente ; accessoires du prix de vente ; caractère réel et sérieux du prix

IV. Identifier les modalités du contrat

- Conditions suspensives et résolutoires ; ventes additionnelles ; ventes à terme

Jour 2 :

V. Avant-contrat

- Offre d'achat ; contrat de réservation ; promesse ; compromis ; typologie et nature des avant-contrats ; effets des avant-contrats entre les parties à l'égard des tiers ; cession des avant-contrats

VI. Formation du contrat de vente et rappel des notions juridiques

- Définition de la vente ; caractères généraux de la vente ; comparaison de la vente aux autres contrats

VII. La négociation contractuelle

- Caractéristiques de la négociation ; encadrement ; offre de contrat ; acceptation ; responsabilité et devoir de conseil

VIII. Résilier le contrat

- Modalités de réalisation ; forme de l'acte de vente

IX. Comprendre les effets du contrat

- Obligation du vendeur ; obligation de l'acquéreur ; effets vis-à-vis des tiers

POUR NOUS JOINDRE

-  Leygat - 87110 SOLIGNAC
-  contact@lecentredelarbre.com
-  05 55 32 04 19
-  <http://lecentredelarbre.com>



SUIVI DE LA FORMATION

- ✓ Feuille d'émargement
- ✓ Attestation de fin de formation
- ✓ Evaluation « à chaud » de la formation



MOYENS PEDAGOGIQUES

- ✓ Support de formation par participant
- ✓ Formation alternant des séquences didactiques d'apports de connaissances et des échanges sur des points soulevés par les participants
- ✓ Stage animé par un avocat spécialisé

