



Du mandat à la vente immobilière

PUBLIC VISE / PRÉREQUIS

Tout professionnel de l'immobilier ayant des connaissances générales en immobilier

OBJECTIFS

- Maîtriser l'efficacité juridique du mandat de vente et de l'avant-contrat de vente d'un bien immobilier.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Formation théorique, étude de cas concrets et échanges avec le formateur dans une salle confortable (5 à 20 participants)
- Vidéoprojecteur et/ou papier
- Contrôle des connaissances acquises, questionnaire d'évaluation de la formation, attestation de formation

FORMATEUR

Maître Bénédicte LAGANDRÉ
Avocat (anc. Barreau de Strasbourg)

MODALITÉS

Date : mardi 8 septembre 2020
9h30-12h30
13h30-17h30

Lieu : FIBA
3 Rue Maurice Koechlin
67500 Haguenau

Durée : 7h00

Tarif : 210,00 € HT
soit 252,00 € TTC

Inscriptions : <http://cfaimmo.fr>

PROGRAMME

I. Le mandat de vente

- L'obligation de conseil
 - Les vérifications préalables relatives au mandat
 - Les vérifications relatives aux caractéristiques du bien immobilier : servitudes, diagnostics obligatoires
- Les différents types de mandat
- La forme du mandat
- Le contenu du mandat
 - Les informations obligatoires relatives aux parties et au bien à vendre
 - La rémunération du mandataire
 - Les obligations du mandant et du mandataire
 - Les informations relatives à la protection du consommateur

II. La publicité du bien à vendre

- Les obligations légales

III. Les autres actes juridiques

- Le mandat de recherche
- Le bon de visite
- L'offre d'achat

IV. Les contrats préliminaires à la vente immobilière

- La négociation précontractuelle
- Le pacte de préférence
- La promesse unilatérale
- La promesse synallagmatique ou compromis de vente
- Le contrat de réservation dans une vente en l'état futur d'achèvement

V. Le contentieux des avants-contrats

- La responsabilité du rédacteur d'acte

