

# LA VENTE IMMOBILIÈRE : CAPACITÉ DES PARTIES, RÉGIME FISCAL, INFORMATION DE L'ACQUÉREUR

EN DIGITAL LEARNING

## WE-SETR002

**2 jours**  
(14h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **650 € HT**

### OBJECTIFS :

- Maîtriser l'encadrement juridique et fiscal d'une transaction immobilière

### NIVEAU & PUBLIC :

Agents immobiliers et négociateurs  
**Prérequis** : avoir une expérience dans la transaction

### MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Cas pratiques – Support pédagogique  
Quiz d'évaluation finale

### MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board  
**Effectif maximum** : 20

### INTERVENANT(S) :

**Formateur : Diplômé notaire**  
Validé par le Bureau de la  
Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

## PROGRAMME

### JOUR 1

#### I – LA CAPACITÉ DU VENDEUR ET DE L'ACQUÉREUR

- Les incapacités
  - Mineur
  - Majeur
  - Insanité d'esprit
- Les régimes matrimoniaux, le changement de régime
  - Les particularités des différents régimes matrimoniaux
- La nécessité d'une intervention des l'avant-contrat
  - Le logement de la famille
  - Lorsque l'origine de propriété est une donation
- L'indivision :
  - Vente d'un bien indivis
  - Bail

#### II – LE RÉGIME FISCAL DE LA VENTE

- Les DMT0
- La TVA
- Cas pratiques

### JOUR 2

#### III – L'INFORMATION DE L'ACQUÉREUR

- Les constructions, les ajouts de construction
  - Les différentes autorisations d'urbanisme : PC, DP, PA...
  - La régularisation
  - La DAACT
  - Le lotissement : quels documents sont nécessaires ?
  - Cas pratiques
  - Le changement d'usage/de destination
- La garantie des vices cachés
- Les vices du consentement
- La substitution et ses conséquences
- Le non-respect d'un pacte de préférence
- Les conséquences de la nullité de l'acte de vente