



OBJECTIF(S)

- Maîtriser les spécificités des conditions suspensives et la réglementation de la vente d'un bien occupé pour ne pas passer à coté d'une vente...

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Gestionnaire spécialisé en gérance locative
et fiscalité

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT

Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue

- + présentation du cours et des objectifs pédagogiques
- Définition du fonds de commerce

I - LES IMPACTS DES CONDITIONS SUSPENSIVES

- Conditions, délais et renonciation
- Diverses conditions suspensives envisageables : prêt, permis de construire, changement de destination, d'usage, etc.
- Conséquences de la défaillance d'une condition suspensive
- Exemples de conditions suspensives

II - LE DROIT DE PRÉEMPTION EN CAS DE LOGEMENT OCCUPÉ

- Vente libre de toute occupation
- Vente avec locataire en place
- Vente en bloc

III - CAS PRATIQUES

Donner congé au locataire en place : 4 cas pratiques pour mieux appréhender les risques et ne pas passer à coté des délais ...

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap