



## OBJECTIF(S)

- Maîtriser concrètement les impacts liés à l'origine de propriété d'un bien.

## NIVEAU & PUBLIC

### SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier, les agents immobiliers négociateurs et agents commerciaux.

**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** : Formateur spécialisé en droit civil

*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

### I - LA DONATION

- L'origine de propriété du bien vendu ou loué est une donation
- Titre de propriété
- Usufruit/nue-propriété
- Intervention à prévoir
- Clause

### II - LA DONATION

- L'origine de propriété du bien vendu ou loué est une succession
- Problématique liée à l'indivision : que faire en cas de désaccord ;
- Droit de préemption

### III - AUTRES PROBLÉMATIQUES

- Problématique liée à l'existence de conditions particulières, de servitudes, au changement de destination, au changement d'usage
- La garantie des vices cachés – Les clauses exonératoires ou limitatives

### SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

**TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS  
+ REMERCIEMENT**



Programme accessible  
aux personnes  
en situation de handicap