

DURÉE
3H30

À l'issue de
cette formation,
vous recevrez
une attestation de
formation valable
pour le décompte
d'heures nécessaires
au renouvellement
de la carte
professionnelle.

**ASSISTANCE
TECHNIQUE**

Référent ESI dédié à
l'assistance technique
de la formation
joignable au :
01 71 06 30 30
ou par mail :
fcontinue@fnaim.fr

MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou
Go To Training, lien de
connexion transmis par
mail au participant

**MOYENS
PÉDAGOGIQUES**

Support pédagogique
et quizz d'évaluation
finale

SENSIBILISATION À LA CONSTITUTION DU DOSSIER DE VENTE

OBJECTIFS

- Sensibiliser à la constitution du dossier de vente
- Mieux évaluer les bien en fonction de leur contexte global
- Comment vérifier la fiabilité des documents et propos recueillis
- Se préparer à la bonne information des parties
- Anticiper la rédaction des clauses du compromis

LE PUBLIC CONCERNÉ

Les professionnels de l'immobilier

LES PRÉ-REQUIS

Aucun

INTERVENANT

Marie-France LARREDE - Formatrice en environnement juridique de la transaction
et de la gestion locative

5
MN

INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

30
MN

PARTIE 1

**SENSIBILISATION À LA CONSTITUTION DU DOSSIER DE VENTE DÈS LA
PRISE DE MANDAT**

Quels documents ? Comment les vérifier ? Pourquoi ? Comment (titre de
propriété, diagnostics, accès extranet, PLU)

60
MN

PARTIE 2

CAPACITÉ DE DISPOSER

- Nations sur la capacité des personnes
- Vérifier la réelle propriété et disposition du bien
- Le bien au regard des privilèges
- Cas divers

90
MN

PARTIE 3

SITUATION DU BIEN

- Au regard de :
 - l'urbanisme
 - des assurances et garanties construction
 - de sa fiscalité
- Au regard de la situation locative :
 - congés
 - vente de bien loué et information acquéreur
 - droits de préemption du locataire
 - informations diverses

10
MN

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

15
MN

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT