

★ OBJECTIFS

- Tout connaître sur la vente immobilière
- Apprendre les étapes d'une vente
- Comprendre les formalités générales de la vente immobilière
- Connaître les obligations du vendeur et de l'acheteur

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 21h22

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

👤 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

🗨️ CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement **5'00**

Module 1 : GÉNÉRALITÉS SUR LA VENTE IMMOBILIÈRE

- Définition de la vente immobilière 5'48
- Les contrats préparatoires 6'53
- Le cadre de l'avant contrat 4'57
- La stipulation de conditions 10'33
- La protection du bénéficiaire 7'09
- Le droit de rétraction de l'acquéreur immobilier non professionnel 8'21
- La règlementation des versements d'argent 3'37
- Les autres protections du bénéficiaire 6'37
- Avants contrats et procédures collectives 1'49
- La promesse unilatérale de vente 13'27
- L'option réservée au bénéficiaire de la promesse unilatérale de vente 12'11
- Les indemnités d'immobilisation 10'18
- L'issue de la promesse de vente n°1 : l'absence de levée d'option 6'06
- L'issue de la promesse de vente n°2 : les modalités de la levée de l'option 7'57
- L'issue de la promesse de vente n°3 : le refus de vendre ou d'acheter après la levée de l'option. 3'30
- L'issue de la promesse de vente n°4 : la perte ou la dégradation du bien 2'07
- La transmission de la promesse 15'35
- La promesse unilatérale d'achat 3'27
- La promesse synallagmatique et la vente sous signature privée 4'12
- Cas spécifique de la promesse synallagmatique valant vente 12'28
- Cas spécifique de la promesse ne valant pas vente 4'08
- Autres spécificités concernant la promesse de vente 6'24
- La fiscalité de la promesse synallagmatique 3'27
- Transmission de la promesse 5'22
- Quiz intermédiaires 1'15'00

Total : **4'01'23**

Vente Immobilière

(21'22'45 heures)

VT110

★ OBJECTIFS

- Tout connaître sur la vente immobilière
- Apprendre les étapes d'une vente
- Comprendre les formalités générales de la vente immobilière
- Connaître les obligations du vendeur et de l'acheteur

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 21h22

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

👤 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

📞 CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Module 2 : LE PACTE DE PRÉFÉRENCE

| | |
|---|-------|
| ○ Nature et contenu du pacte de préférence | 10'17 |
| ○ Les modalités de mise en œuvre du pacte de préférence | 6'47 |
| ○ Les effets juridiques du pacte de préférence | 8'39 |
| ○ Les clauses caractéristiques des avants-contrats | 3'29 |
| ○ Les clauses caractéristiques d'un pacte de préférence | 4'58 |
| ○ La vente amiable d'immeuble | 12'27 |
| ○ Les vices du consentement : l'erreur | 13'26 |
| ○ Les vices du consentement : le dol | 4'43 |
| ○ Les vices du consentement : la violence | 6'50 |
| ○ Les vices du consentement : les sanctions dans le cadre d'un vice du consentement | 8'37 |
| ○ Quiz intermédiaires | 50'00 |

• **Total :** **2'10'15**

Module 3 : CAPACITÉ ET POUVOIR DES PARTIES

| | |
|---|-------|
| ○ Capacité des parties : cas des mineurs propriétaires | 5'35 |
| ○ Capacité des parties : cas des majeurs vulnérables | 18'25 |
| ○ Les interdictions spéciales d'acquérir | 5'31 |
| ○ L'interdiction pénale d'acheter au titre de l'habitat indigne | 6'14 |
| ○ L'entreprise faisant l'objet d'une procédure collective | 3'54 |
| ○ Les pouvoirs des parties | 13'25 |
| ○ Quiz intermédiaires | 25'00 |

• **Total :** **1'14'10**

Module 4 : LE CONTENU DE L'ACCORD DES PARTIES

| | |
|-------------------------------------|-------|
| ○ L'IMMEUBLE | 6'07 |
| ○ La détermination du prix de vente | 6'20 |
| ○ Le prix lésionnaire | 14'33 |
| ○ Le prix réel et sérieux | 5'00 |
| ○ La vente affectée d'une condition | 16'56 |
| ○ La vente affectée d'un terme | 1'23 |
| ○ Quiz intermédiaires | 35'00 |

• **Total :** **1'25'19**

Vente Immobilière

(21'22'45 heures)

VT110

★ OBJECTIFS

- Tout connaître sur la vente immobilière
- Apprendre les étapes d'une vente
- Comprendre les formalités générales de la vente immobilière
- Connaître les obligations du vendeur et de l'acheteur

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 21h22

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

👤 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

🗨️ CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Module 5 : LES FORMALITÉS

- Les formalités préalables à la vente 6'12
- Le carnet d'information du logement 1'56
- Le dossier de diagnostic technique 14'20
- L'acte authentique 3'09
- Les formalités postérieures à la vente 4'26
- Quiz intermédiaires 25'00

• **Total :** **55'03**

Module 6 : LES CLAUSES USUELLES

- Les clauses usuelles 5'16
- Quiz intermédiaires 5'00

• **Total :** **10'16**

Module 7 : LES OBLIGATIONS DU NOTAIRE

- LES OBLIGATIONS DU NOTAIRE 9'43
- Quiz intermédiaires 5'00

• **Total :** **14'43**

Module 8 : L'OBLIGATION DU VENDEUR

- Le devoir d'information 4'59
- L'OBLIGATION DE DÉLIVRANCE – Partie 1 13'42
- L'OBLIGATION DE DÉLIVRANCE – Partie 2 2'36
- L'OBLIGATION DE DÉLIVRANCE – Partie 3 4'47
- LA GARANTIE D'ÉVICTION – Partie 1 7'51
- LA GARANTIE D'ÉVICTION – Partie 2 10'25
- LA GARANTIE DES VICES CACHÉS – Partie 1 13'41
- LA GARANTIE DES VICES CACHÉS – Partie 2 8'08
- LA GARANTIE DES VICES CACHÉS – Partie 3 7'03
- LES GARANTIES DES VICES DE POLLUTION 6'24
- Quiz intermédiaires 50'00

• **Total :** **2'19'36**

★ OBJECTIFS

- Tout connaître sur la vente immobilière
- Apprendre les étapes d'une vente
- Comprendre les formalités générales de la vente immobilière
- Connaître les obligations du vendeur et de l'acheteur

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 21h22

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

👤 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

📞 CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Module 9 : Obligations de l'acheteur

- La première obligation de l'acheteur, celle de payer de vente 11'35
- Les autres obligations de l'acheteur 1'36
- Quiz intermédiaires 10'00
- **Total :** 23'11

Module 10 :

Transfert de propriété, des risques et de la jouissance

- Le transfert de propriété, des risques et de la jouissance 5'52
- Quiz intermédiaires 5'00
- **Total :** 10'52

Module 11 : La résolution de la vente

- La résolution de la vente 9'10
- Quiz intermédiaires 5'00
- **Total :** 14'10

Module 12 :

La location-accession à la propriété immobilière

- Qu'est-ce que la location-accession ? 4'03
- Conditions de forme de la location-accession 6'08
- Droits et obligation des parties au contrat de location-accession 9'16
- Les garanties des parties au contrat de location-accession 8'52
- Le devoir d'information et de protection de l'accédant par location-accession 6'03
- Le transfert de propriété par location-accession 4'05
- Le cas particulier de la location-accession d'immeubles en construction 1'55
- Le Régime fiscal de la location-accession 4'28
- Location-accession, quelles sont les régimes de TVA et les droits d'enregistrement qui s'appliquent ? 8'37
- Quiz intermédiaires 45'00
- **Total :** 1'38'27

Vente Immobilière

(21'22'45 heures)

VT110

★ OBJECTIFS

- Tout connaître sur la vente immobilière
- Apprendre les étapes d'une vente
- Comprendre les formalités générales de la vente immobilière
- Connaître les obligations du vendeur et de l'acheteur

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 21h22

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

👤 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

🗨 CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Module 13 : La vente avec faculté de rachat

- Qu'est-ce que la vente avec faculté de rachat ? 1'55
- Les aspects juridiques de la vente avec faculté de rachat 9'04
- Les aspects fiscaux de la vente avec faculté de rachat 11'36
- Quiz intermédiaires 15'00

• **Total :** **37'35**

Module 14 : Le bail réel et solidaire

- Le régime juridique du bail réel solidaire – Partie 1 11'02
- Le régime juridique du bail réel solidaire – Partie 2 8'13
- Le régime fiscal du bail réel solidaire 6'42
- Quiz intermédiaires 15'00

• **Total :** **40'57**

Module 15 : La publicité foncière

- Principes généraux de la publicité foncière 12'04
- L'effet relatif de la publicité foncière 3'47
- Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 1 10'10
- Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 2 7'39
- Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 3 9'50
- Les domaines d'application de la publicité foncière facultative 7'55
- Les conflits entre acquéreurs successifs 4'08
- Le Régime de la publicité foncière – Partie 1 11'38
- Le Régime de la publicité foncière – Partie 2 8'54
- Le Régime de la publicité foncière – Partie 3 6'15
- Quiz intermédiaires 50'00

• **Total :** **2'12'20**

★ OBJECTIFS

- Tout connaître sur la vente immobilière
- Apprendre les étapes d'une vente
- Comprendre les formalités générales de la vente immobilière
- Connaître les obligations du vendeur et de l'acheteur

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 21h22

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

👤 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

📞 CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Module 16 : La saisie immobilière

| | |
|---|----------------|
| o La saisie immobilière : ses caractéristiques et ses conditions | 12'10 |
| o Principales règles de la procédure – Partie 1 | 8'38 |
| o Principales règles de la procédure – Partie 2 | 6'54 |
| o La saisie de l'immeuble et l'établissement de l'acte de saisie | 11'17 |
| o La publication de l'acte de saisie de l'immeuble | 2'58 |
| o La pluralité de saisies immobilières et d'immeubles | 3'45 |
| o Les effets de l'acte de saisies à l'égard du débiteur ou du tiers détenteur | 4'14 |
| o La péremption de l'acte de saisie | 4'36 |
| o La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 1 | 9'21 |
| o La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 2 | 6'48 |
| o L'audience et le jugement d'orientation dans le cas de vente d'immeuble saisi | 6'34 |
| o Les cas de vente amiable de l'immeuble saisi sur autorisation judiciaire et de vente de gré à gré au cours de la procédure d'adjudication | 6'13 |
| o La vente par adjudication – Partie 1 | 10'44 |
| o La vente par adjudication – Partie 2 | 7'17 |
| o La vente par adjudication – Partie 3 | 10'07 |
| o La distribution du prix – Partie 1 | 11'33 |
| o La distribution du prix – Partie 2 | 4'19 |
| o Quiz intermédiaires | 1'00'00 |
| • Total : | 3'04'28 |
| • Test de satisfaction | 5'00 |

TOTAL : 21'42'45