

Contact & Inscriptions

Tél. : 01 42 29 57 50

inscription@habitat-social.com

Coordination pédagogique

François Martinelli

fmartinelli@habitat-social.com

PUBLIC

Directeur juridique, juriste, chargé de relations avec les notaires au sein des bailleurs sociaux

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Travail à partir d'un acte de vente anonymisé.

L'acte sera déroulé et pour les clauses importants, il sera proposé un échange avec les participants afin de connaître la différente possibilité, les vérifications à effectuer et les points de vigilance. Le déroulé de l'acte sera illustré de cas pratiques.

Les participants pourront poser leurs questions et évoquer des situations auxquelles ils ont été confrontés.

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Évaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant.
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation.

MODALITÉS TARIFAIRES

Tarif HT : 720€ HT (TVA : 20%)

Tarif spécial inscription 1 mois avant : -10%

Comprendre et négocier les actes notariés de transaction immobilière

Ce programme de formation vise à fournir une compréhension approfondie et pratique des actes authentiques dans le cadre des transactions immobilières et juridiques.

Durée
7 heures

Mode d'organisation :
Mixte

SATISFACTION %

Taux de satisfaction des participants de ce module sur les 24 derniers mois

Objectifs pédagogiques

- Lire un acte de vente / acquisition
- Savoir lire les pièces du dossier et analyser les points de difficulté d'un acte
- Analyser les clauses essentielles et les clauses à négocier lors des rendez-vous
- Identifier les pièces et éléments à préparer en vue des signatures

Programme de la formation

Décrypter un acte authentique

- La structure de l'acte
- Différence d'un acte authentique et sous seing privé
- Les principales clauses
- Analyse de la fiscalité de l'opération
- Pouvoirs des signataires
- Les garanties données par le bailleur

Analyser un acte authentique

- Les différents droits de préemption
- Le dossier technique
- Les autorisations d'urbanisme
- L'usage et la destination
- L'obligation de délivrance par le vendeur
- Vérification de l'origine de propriété d'un bien

Structuration de l'opération

- Acheter en direct ou via une SCI
- Quelle fiscalité selon le type d'acquéreur
- Les engagements de conservation et de vente

Négocier les clauses d'un acte

- Les points de vigilance
- Appréhender les demandes de l'autre partie
- Estimer les risques

Faire un mark-up

- Méthodologie et utilisation
- Relecture rapide et compare

Préparation d'un rendez-vous de signature

- Annexes à préparer
- Estimer les délais de signature

Echanges / Questions

A noter

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide

sont inclus : les supports pédagogiques (*en présentiel : les petits-déjeuners les repas et pauses-café*)

ACCESSIBILITÉS

Pour toute demande liée à une situation de handicap, ou toute question liée à l'accessibilité de nos formations, n'hésitez pas à contacter notre référent handicap Colette BOUKRIS au 01.42.29.57.50 ou cboukris@habitat-social.com

d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Nos prochaines sessions

au

