

#### Contact & Inscriptions

Tél. : 01 42 29 57 50

[inscription@habitat-social.com](mailto:inscription@habitat-social.com)

#### Coordination pédagogique

François Martinelli

[fmartinelli@habitat-social.com](mailto: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%**

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

## 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 d'un questionnaire d'auto-positionnement.

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](mailto:cboukris@habitat-social.com)

## Nos prochaines sessions

au