HM FORMATION

Programme de formation

L'environnement juridique de la transaction

Durée : 14h

Public : Responsables d'agence, Négociateurs et leurs collaborateurs, Juristes, agents immobiliers, gestionnaires etc

Objectifs :

- Examiner le régime juridique de la vente immobilière
- Déterminer les points de surveillance de la négociation à l'execution
- Contrôler les aspects fiscaux des différents types de transactions et les situations à risque

Pré-requis : Une très bonne connexion internet est requise pour le format distanciel synchrone

Modalités techniques, pédagogique et d'encadrement :

En format présentiel :
Salle équipée avec video-projecteur (ou TV) et paperboard. Connexion WIFI.
Ordinateur portable pour chaque participant. Le stagiaire pourra amener le sien si il le souhaite.
En cas de formation intra-entreprise, les moyens techniques décrits ci-dessus doivent représenter une référence idéale.

En format distanciel : synchrone avec le formateur via Zoom ou outil équivalent (télé-présentiel).

Approche pédagogie : transfert de compétences méthodologiques, cas d'applications pratiques.
Cas : entraînement à la constitution d'un dossier de vente immobilière
Support de formation remis au participant

Modalités d'évaluation des connaissances : Exercices pratiques, questions orales, QCM et/ou test complété par une auto-évaluation des acquis par le stagiaire.

Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants : Questionnaire d'appréciation à chaud à l'issue de la formation. Et à froid plusieurs mois après la formation pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle.

Modalité de suivi de l'action de formation : Feuille d'émargement co-signée par demi-journée ou séance de formation.

Contenu détaillé de la formation :

Le contexte et l'actualité

- Statistiques des ventes immobilières
- Point sur la conjoncture immobilière
- Inventaire des dernières lois :
- Loi ELAN
- Loi PACTE
- Loi de finance
- Ordonnances dans le cadre de la période sanitaire protégée

La négociation contractuelle

- Régime des pourparlers, offres de vente et d'achat
- Régime de l'offre et de l'acceptation
- Pacte de préférence et action interrogatoire

***Cas pratique** : les clauses sensibles du pacte de préférence*

Le mandataire en transaction immobilière

- Responsabilité et commission de l'agent
- Avocat mandataire en transaction immobilière

Le droit des obligations : cadre juridique de la vente immobilière

- Formation et exécution du contrat
- Principes fondamentaux du droit des contrats
- Conditions de validité et sanctions des contrats
- Effets des contrats
- Quasi-contrats

***Partage d'expérience** : quelles évolutions depuis la réforme du droit des contrats ?*

Les contrats préliminaires

- Cadre légal de la promesse unilatérale
- Promesse synallagmatique ou compromis de vente : différences et intérêts
- Délai de rétractation et de réflexion
- Notion de décence et règlements sanitaires
- Panel des différents types de contrats : anciens, neuf (VEFA et VIR), CCMI, etc.

***Débat** : l'exécution forcée depuis la réforme du droit des contrats*

Les obligations du vendeur

- Cadre juridique de la garantie des vices cachés
- Notion de délivrance conforme et d'information
- Respect du mesurage Carrez et garantie de contenance

***Cas pratique** : la garantie des vices cachés*

L'obligation d'effectuer des diagnostics techniques

- Liste, champ d'application et enjeux
- Diagnostic technique global obligatoire, fiche synthétique et obligation de raccordement conforme
- Engagement de la responsabilité du diagnostiqueur

Les impacts des conditions suspensives

- Conditions, délais et renonciation
- Diverses conditions suspensives envisageables : prêt, permis de construire, changement de destination, d'usage, etc.

- Conséquences de la défaillance d'une condition suspensive
- Le droit de propriété
- Le bail d'habitation

***Débat** : les prêts et sûretés du financement immobilier*

Les droits de préemption des personnes privées et publiques

- Responsabilité notariale
- Tarif des actes notariés
- Etude de cas : la vente de l'immeuble loué et le droit de préemption du locataire

***Cas pratique** : anticipation des difficultés pratiques liées à la purge des droits de préemption*

Aspects fiscaux de la vente immobilière

- Droits de mutation à titre onéreux :
- Droit d'enregistrement
- Taxe de publicité foncière
- Formalités fusionnées
- TVA immobilière
- Régime des plus-values immobilières
- Dispositif Pinel de défiscalisation

***Cas pratique** : articulation TVA – DMTO*

La vente d'immeuble : quelques situations à risque

- Changement d'usage et changement de destination
- Législation AIR BNB
- Division foncière, Lotissement, ZAC
- ICPE
- Action en réduction, en complément de parts, lésion etc.

Sanction de la formation : Attestation de formation (L.6353-1 du Code du travail)