

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
- Questions/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 réglementation 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
- Questions/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)
VTI10

★ 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
- Questions/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
- Questions/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)
VTI10

★ 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
- Questions/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
- Questions/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