

Fiche récapitulative

DRM113 | Contrats de vente d'immeubles



51

Total d'heures d'enseignement



6

Crédits ECTS



Date non définie

Début des cours prévu

Programme

Introduction

- Notariat et immobilier: statut du notariat, acte notarié, déroulement du dossier de vente
- Publicité foncière: organisation, conditions, effets

La phase préparatoire à la vente immobilière

- Conditions préalables pour consentir un acte de vente: consentement, capacité, chose vendue, prix
- La constitution du dossier de vente: diagnostics
- La promesse unilatérale de vente (ou pacte d'option)
- La promesse réciproque de vente et d'achat
- La cession de promesse

La réalisation de la vente immobilière

- Conséquences de la vente pour le vendeur: obligation de délivrance, obligation de garantie,, situation hypothécaire
- Conséquences de la vente pour l'acquéreur: livraison, paiement du prix
- Les conditions suspensives attachées à l'acte de vente: conditions extra-contractuelles, conditions contractuelles
- La vente d'immeubles à rénover
- La vente d'immeubles et les autres contrats

Objectifs : aptitudes et compétences

Objectifs :

Connaître les règles et les pratiques professionnelles relatives aux contrats de vente immobilière, de la phase préparatoire jusqu'à la réalisation de la vente.

Compétences :

Procéder à l'achat et à la vente de biens immobiliers. Conseiller et accompagner des tiers dans l'achat et l'acquisition de tels biens.

Prérequis

L'unité d'enseignement s'adresse à toute personne qui exerce ou est appelée à exercer une activité professionnelle immobilière (notamment la vente de biens immobiliers) ou une activité juridique en lien avec l'immobilier (avocat, juriste d'entreprise?), et qui:

- soit n'a pas de formation ou expérience juridique préalable spécifique en droit de la vente immobilière,
- soit a une telle formation ou expérience mais nécessitant d'être renforcée et actualisée.

Pour profiter au mieux de l'enseignement, des connaissances générales en droit et en économie, ainsi qu'une bonne culture générale, sont utiles.

Délais d'accès


Le délai d'accès à la formation correspond à la durée entre votre inscription et la date du premier cours de votre formation.

- UE du 1er semestre et UE annuelle : inscription entre mai et octobre
- UE du 2e semestre : inscription de mai jusqu'à mi-mars

Exemple : Je m'inscris le 21 juin à FPG003 (Projet personnel et professionnel : auto-orientation pédagogique). Le premier cours a lieu le 21 octobre. Le délai d'accès est donc de 4 mois.


Planning

Légende:

 Cours en présentiel

 Cours 100% à distance

 Mixte: cours en présentiel et à distance

Centre de formation	Prochaine session*	Modalité	Tarif individuel
Bordeaux	2024/2025 : Date non définie		De 0 à 1.000 €

*Selon les UEs, il est possible de s'inscrire après le début des cours. Votre demande sera étudiée pour finaliser votre inscription.

Modalités

Modalités pédagogiques :

Pédagogie qui combine apports académiques, études de cas basées sur des pratiques professionnelles et expérience des élèves. Équipe pédagogique constituée pour partie de professionnels. Un espace numérique de formation (ENF) est utilisé tout au long du cursus.

Modalités de validation :

Épreuve écrite de mise en situation professionnelle de 3 à 4 heures. La validation de l'unité d'enseignement suppose l'obtention d'une note égale ou supérieure à 10/20.

Tarif

Mon employeur finance	1.000 €
Pôle Emploi finance	500 €
Je finance avec le co-financement Région	Salarié : 500 €
Je finance avec le co-financement Région	Demandeur d'emploi : 500 €

Plusieurs dispositifs de financement sont possibles en fonction de votre statut et peuvent financer jusqu'à 100% de votre formation.

Salarié : Faites financer votre formation par votre employeur

Demandeur d'emploi : Faites financer votre formation par Pôle emploi

Votre formation est éligible au CPF ? Financez-la avec votre CPF

Si aucun dispositif de financement ne peut être mobilisé, nous proposons à l'élève une prise en charge partielle de la Région Nouvelle-Aquitaine avec un reste à charge. Ce reste à charge correspond au tarif réduit et est à destination des salariés ou demandeurs d'emploi.

Pour plus de renseignements, consultez la page Financer mon projet formationopen_in_new ou contactez nos conseillers pour vous accompagner pas à pas dans vos démarches.

Passerelles : lien entre certifications

- LG036C6A - Transaction immobilière
- LG03610A - Licence 3 : Gestion immobilière

Avis des auditeurs

Les dernières réponses à l'enquête d'appréciation de cet enseignement :

↓ Fiche synthétique au format PDF

Taux de réussite

Les dernières informations concernant le taux de réussite des unités d'enseignement composant les diplômes

↓ Taux de réussite