

Les règles juridiques de base pour les négociateurs

Niveau : Pratique courante

Durée : 2,0 jour(s) soit 14,0 heure(s)

Public concerné :

Négociateurs notariaux, collaborateurs

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de:

- interroger le vendeur sur son titre et déterminer si le bien immobilier peut être mis en vente
- détecter les éventuels obstacles ou charges grevant le bien
- se familiariser avec les grands principes du droit de l'urbanisme et leur impact sur la pratique immobilière
- Identifier les enjeux opérationnels pour le négociateur
- Sécuriser la vente de biens immobiliers à la lumière des règles d'urbanisme

Contenu :

JOUR 1 - Le droit des biens pour les négociateurs

Notions fondamentales du droit des biens

Classification générale des biens

- Les immeubles par nature
- Les immeubles par destination

Le droit de propriété

- Caractère et limites
- Prérogatives

Le démembrement de propriété

Les servitudes

Les points de vigilance pour le négociateur

Identifier les biens à vendre

- Identifier les biens à vendre
- Analyse du titre et actes
- Les renseignements fournis par l'état hypothécaire
- La monopropriété
- La copropriété

Identifier les propriétaires

Préparer la visite

Constituer le dossier de mise en vente en fonction des biens identifiés

Anticiper les démarches et délais

JOUR 2 : Urbanisme et ventes immobilières : l'essentiel pour les négociateurs immobiliers

Panorama du droit de l'urbanisme : définition, sources et finalités

Les autorisations d'urbanisme : comprendre les régimes pour savoir identifier l'autorisation requise et bien conseiller son client

Permis de construire, déclaration préalable et autres autorisations d'urbanismes : création d'un tableau synthétique

Durée de validité, transfert, modification et péremption des autorisations d'urbanisme

Qui peut déposer la demande ? (propriétaire, indivisaire, copropriétaire, acquéreur ?)

Cas pratiques sur des situations réels : véranda, piscine, garage, changement de destination...

Divisions foncières et divisions d'immeubles : maîtriser les incidences d'une division sur les autorisations et la constructibilité

Division foncière ou lotissement : distinctions pratiques et conséquences juridiques

Qu'est-ce qu'une division en volume ?

Qu'est-ce qu'une division en jouissance ?

Autorisations de lotir et régime applicable
Spécificités liées aux servitudes

Constructions irrégulières : détecter les situations à risque pour éviter les pièges

Qu'est-ce qu'une construction ou des travaux irréguliers ?
Conséquences sur la validité de la vente : vice caché ? dol ? nullité ?
Quelle vigilance du négociateur ? Que dire ou ne pas dire à l'acquéreur ?
Cas pratique : repérer le risque d'irrégularités dès la rédaction de l'annonce immobilière

Le jeu des prescriptions pénale, civile et administrative : comprendre les effets du temps sur les constructions irrégulières

Prescription pénale
Prescription civile
Prescription administrative
Prescription spéciale
Cas pratique : vente d'un lot de copropriété ayant fait l'objet de travaux irréguliers

Prérequis:

Aucun prérequis exigé, toutefois avoir débuter l'activité de négociation et avoir des connaissances de base en droit des biens et de l'urbanisme est conseillé. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

Modalités d'exécution

Formation en présentiel ou Visioformation

Modalités pédagogiques

Type de formation : Intra, inter, commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en œuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

Modalités Techniques

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct, replay) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

Modalités d'encadrement

Inafon s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

Modalités de suivi et appréciation des résultats

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant Feuille d'emargement signée en présentiel ou électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

Evaluation à chaud à l'issue de la formation :

Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;

Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

Remise d'une attestation

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation.