

Immobilier

INFORMATIONS

CODE PRODUIT :

DIC284A

PUBLIC CONCERNÉ

Notaires et Collaborateurs en charge de l'ouverture d'un dossier de vente

NIVEAU :

Pratique courante

DURÉE :

1 jour(s) (7,0 heures)

PRÉREQUIS :

Aucun prérequis exigé néanmoins des connaissances du circuit d'un acte de vente serait un plus. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement afin de tester vos connaissances

MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en présentiel ou Visioformation

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Type de formation : inter, intra ou 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 oeuvre 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

Inaфон 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

Emergence par les stagiaires participants et l'intervenant
Feuille d'émargement signée ou 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).

Evaluation à froid à l'issue de la formation :

- 6 mois après la formation, une enquête en ligne est adressée au stagiaire et au commanditaire afin d'évaluer le transfert des acquis et des compétences en situation opérationnelle et de travail

REMISE D'UNE ATTESTATION

Une attestation de fin de stage est remise à chaque stagiaire à l'issue de la formation

Les formalités préalables dans la vente d'immeuble

OBJECTIFS :

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Identifier et demander les pièces nécessaires à la réalisation des formalités préalables pour bien ouvrir un dossier de vente immobilière
- Demander et lire un état hypothécaire
- Remplir une déclaration d'intention d'aliéner en matière de droit de préemption urbain
- Réaliser un calcul simple de plus-value immobilière

CONTENU :

Formalités Préalables relatives à l'état civil

Formalités Préalables relatives au cadastre à l'urbanisme, aux hypothèques, aux différents diagnostics et à l'immeuble en copropriété

Formalités Préalables relatives aux droits de préemption urbain et droit de préférence du locataire

Formalités Préalables relatives à l'origine de propriété

Formalités Préalables relatives à la fiscalité des plus-values