

Immobilier

INFORMATIONS

CODE PRODUIT

DIC550A

PUBLIC CONCERNÉ

Collaborateurs pratiquant le droit immobilier

NIVEAU

Pratique courante

DURÉE

1 jour(s) (7,0 heures)

PRÉREQUIS

Pas de prérequis exigé, toutefois une première approche de l'acte de vente permettrait de suivre la formation avec plus d'aisance.

Un quiz de positionnement est à votre disposition.

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 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) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

MODALITÉS D'ENCADREMENT

Inaon 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 ou régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence

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

Les clefs pour sécuriser les dossiers immobiliers les plus courants : cas pratiques

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

- Repérer et qualifier les principales problématiques bloquantes en matière de vente
- Acquérir les premiers réflexes pour gagner en autonomie et éviter l'inertie
- Sécuriser en conséquence les dossiers de vente

CONTENU

CAS 1 : DOSSIER DE VENTE AVEC TRAVAUX IRRÉGULIERS EN MAISON INDIVIDUELLE À ARGENTEUIL (95)

- Réalisation d'un tableau récapitulatif des autorisations selon la nature des travaux
- Hypothèse de la transformation du garage ou des combles
- Quelles précautions rédactionnelles en cas de travaux réalisés directement par le vendeur bricoleur ?
- Élaboration d'une check-list pour éviter les erreurs lorsque le vendeur s'engage à réaliser les travaux après la vente

CAS 2 : DOSSIER DE VENTE PORTANT SUR UN BIEN MASSIVEMENT IRRÉGULIER DEPUIS PLUS DE 30 ANS

- Identification des risques
- Faut-il à tout prix tenter de régulariser ?

CAS 3 : DOSSIER DE CESSION D'UN LOT ET CONSTRUCTION ILLÉGALE EN LOTISSEMENT À MAINTENON (28)

- Comment bien analyser le cahier des charges du lotissement ?
- Quelles précautions pratiques ?

CAS 4 : CONSEILS À UN POTENTIEL ACQUÉREUR D'UN LOT DE COPROPRIÉTÉ À VERSAILLES (78), SOUHAILANT RÉALISER DU « AIRBNB »

- Que vérifier dans le règlement de copropriété ?
- Quels réflexes depuis la loi LE MEUR ?

CAS 5 : VARIATION AUTOUR DU DPE EN FONCTION DES HYPOTHÈSES COMMUNES

- Vente d'une passoire thermique (DPE G) en vue de sa location via un bail loi de 1989 à SARTROUVILLE (78)
- Vente d'une maison partiellement chauffée à l'électricité à CHARTRES (28), depuis la modification du coefficient électrique le 1er janvier 2026
- Vente d'un appartement à NANTERRE (92) dans une copropriété de plus de 40 ans située dans une zone de concentration importante d'habitats anciens, refusant de réaliser un PPT
- Vente d'un immeuble en monopropriété à ISSY-LES-MOULINEAUX (92) comprenant des locaux à usage commercial en rez-de-chaussée et des locaux à usage d'habitation dans les étages