



## La maîtrise des différents avant-contrats et leur contenu

Fiche programme – v.6 – 26/06/2024

- Prérequis :** - l'apprenant est agent immobilier détenteur d'une carte professionnelle ou négociateur d'une agence immobilière, salarié ou mandataire.
- Objectifs :** - mémoriser les différentes étapes de la vente immobilière au travers du déroulé des étapes phare contenues dans une promesse de vente  
- Savoir expliquer les spécificités juridiques pour professionnaliser sa démarche client jusqu'à l'acte authentique
- Aptitude et compétences :** - l'activité requise dans les prérequis préfigure les capacités et compétences attendues d'écoute, de projection et d'analyse de l'apprenant, ainsi que son expérience pratique du métier.
- Durée :** - 7.00 heures.
- Délai d'accès :** - programmation sur demande avec un minimum de 15 jours de préavis.
- Tarifs :** - 500 € HT par personne / 350 € HT dès 2 stagiaires  
(me consulter pour un devis précis).
- Méthodes mobilisées :** - méthodes expositive, active et participative avec études de promesses et « compromis » comme reflet de la pratique ;  
- session vivante sur fond d'échanges et partages d'expériences personnelles, avec suivi à l'issue de la formation si besoin
- Modalités d'évaluation :** - quiz de positionnement / quiz d'évaluation.
- Accessibilité :** - formation accessible aux PSH, émettre une demande individualisée pour la collecte des besoins précis via un questionnaire dédié, et en fonction, accompagnement de la prise en charge par un des référents de l'OF.
- Nota bene :** - cette formation inclut un visa du nouveau DPE de juillet 2021.
- Référent pédagogique et administratif :** - Renaud Lambert
- Contact :** [contact@renaudlambert.fr](mailto:contact@renaudlambert.fr) / 06 73 59 53 03

## **Plan de cours :**

**INTRODUCTION** : définition et distinction des avant-contrats et autres vocabulaires du notariat

### **PARTIE 1 : l'identification des parties à l'acte**

- Identification
- Capacité des parties
- Représentation
- Régime matrimonial

### **PARTIE 2 : l'identification du bien**

- Identification matérielle
- Servitudes
- Point sur le bornage

### **PARTIE 3 : les conditions suspensives**

- Les droits de préemption
- Le financement
- Les éventuelles autorisations d'urbanisme

### **PARTIE 4 : les vices cachés et la garantie décennale**

- Valeur de la clause de non-garantie des vices cachés
- Assurance décennale et dommages-ouvrage
- Le cas de l'auto-construction

### **PARTIE 5 : la distinction des différents diagnostics obligatoires**

- Du bien (dont le DPE 2021)
- De l'environnement
- D'urbanisme

### **PARTIE 6 : la spécificité de la vente d'un lot de copropriété**

- Parties privatives / communes
- Etat descriptif de division
- Fonds de travaux
- Diagnostic Technique Global (DTG)

## **Indicateurs de résultat à fin juin 2024**

Taux de satisfaction : 100%

Nombre de stagiaires formés à ce thème : 11