

LES DIFFERENTS TYPES DE VENTE

Niveau 2

PARTICIPANT(S) :

Professionnels du secteur de l'immobilier.

ORGANISATION :

Durée : 14 heures

Lieux : Campus du lac ou Campus de Libourne

INTERVENANT(S) :

Formateur expert en Immobilier.

ELIGIBILITE :

VALIDATION DE LA FORMATION :

L'intervenant mesurera, tout au long de la formation, l'acquisition des connaissances des participants à travers la mise en place de situation in situ.

Délivrance d'une attestation de formation conforme à la législation en vigueur.

Un support de cours sera remis à chaque participant.

ICFA - CAMPUS DU LAC
N° SIRET 410 581 102 00010
Code APE-NAF 8542Z
N° Existence 7233 042 4333

[Site de Bordeaux](#)
10 rue René Cassin - CS 31996 –
33071 Bordeaux Cedex
Tél. 05 56 79 52 00
campus@formation-lac.com
[Site de Libourne](#)
7 Bis rue Max Linder 33504
Libourne Cedex tél : 05 57 25 40
40
campus@formation-lac.com

OBJECTIFS

Nature de l'action : Acquisition de compétences

Se réapproprier les spécificités légales, réglementaires et commerciales des différents types de vente.

MÉTHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Dynamique pédagogique qui favorise l'engagement de chacun dans une vraie réflexion. L'interactivité sera soutenue par l'alternance d'apports théoriques, d'analyse de pratiques et de partages collectifs des expériences.

CONTENU DU PROGRAMME

LES TERRAINS.

PLU, Bâtiments de France, ...

LA COPROPRIÉTÉ (Loi ALUR).

LES MARCHANDS DE BIENS/CONSTRUCTEURS.

Nombre de lots, lotissements,...

LES MAISONS EN LOTISSEMENT (règlement de lotissement).

LES PROMOTEURS.

Redéfinition du projet et des conditions d'acquisition,...

LA DIVISION IMMEUBLE.

Matrice cadastrable,

LE VIAGER

Calcul du bouquet et de la rente,...

LA VENTE AVEC UN LOCATAIRE

Droit de préemption ou congés pour vente