

FORMATION

# LES AVANT CONTRATS : DU MANDAT DE VENTE À L'ACTE NOTARIÉ

## Objectifs pédagogiques

- Comprendre les spécificités du mandat de vente immobilier
- Maîtriser les règles communes aux avant-contrats dans la vente immobilière
- Connaître les différents types d'avant-contrats dans la vente immobilière

Depuis 2013

## Les avantages de vous former chez Fortissimo Formation

Chez Fortissimo, on ne forme pas seulement des négociateurs, on construit des carrières durables. Tous les intervenants aux formations dispensées par Fortissimo Formation sont des professionnels en activité sélectionnés pour leur aptitude à communiquer leur savoir-faire avec une pédagogie proactive.

SCAN ME



### LES SPÉCIFICITÉS DU MANDAT DE VENTE IMMOBILIÈRE

- Les différents types de mandats de vente
- Le contenu du mandat de vente
- La rémunération de l'agent immobilier

### LES CONTRATS QUI JALONNENT LE PROCESSUS DE VENTE

- La promesse unilatérale de vente dite la promesse de vente
- La promesse synallagmatique de vente (PSV) / Le compromis de vente
- La promesse d'achat dite l'offre d'achat

### LE CONTRAT DE PRÊT

- Les modalités de formation du contrat de prêt
- Les effets du contrat de prêt

### LES SÛRETÉS

- La notion de sûreté
- L'hypothèque classique dites « conventionnelle »
- L'inscription en privilège de prêteur de deniers (PPD)
- La caution

### LES RÈGLES COMMUNES AUX AVANT-CONTRATS DANS LA VENTE IMMOBILIÈRE

- Le contenu de la réglementation des avant-contrats
- La condition suspensive d'obtention du prêt
- La protection de l'acquéreur

### L'ACTE AUTHENTIQUE DE VENTE

- Les formalités préalables
- Les effets de la vente

### LA PROTECTION DE L'EMPRUNTEUR

- L'information à l'emprunteur
- Le délai de réflexion
- L'interdépendance des contrats de vente et de prêt