CCI TOURAINE

N° déclaration d'activité CCI TOURAINE : 24 37 P000 237

Vendre un bien immobilier - du contrat à l'avant contrat

Objectifs

Acquérir les principaux réflexes face aux pièges d'une vente immobilière classique (en matière contractuelle, urbanistique, fiscale notamment).

Pour qui

Professionnels de l'immobilier, chefs d'agence, agents, négociateur en location et transaction

Intervenant

Me Philippe DAVY - notaire

Approche pédagogique :

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques/exercices
Support pédagogique remis aux stagiaires

Modalités pratiques

Tarif : 250 € net
Durée : 1 jour - 7 heures
Dates : 25 février 2019
Lieu : CCI TOURAINE
Inscription :
en ligne via la boutique en ligne

Programme détaillé

NEGOCIER

Le mandat
- rédiger un mandat (vente & recherche)
- Autour du mandat

La rencontre des volontés
- Offres d'achat et acceptation par le vendeur
- Quel choix entre Promesse unilatérale de vente et compromis de vente ?

REDIGER

Déceler les particularités juridiques d'un bien immobilier
*particularités urbanistiques
-empiétement,
-servitudes et mitoyennetés
-usage et destination (pro, hab, ccial)
*particularités juridiques
-copropriété, volumétrie, lotissement

Préparer un compromis de vente
- Réunir les pièces (l'incidence de la Loi Alur)
*Vente d'un TAB
*Vente d'une propriété bâtie
*Vente d'un bien industriel ou commercial
*Vente d'un bien en copropriété
- Stipuler des clauses particulières
*Rappel sur Le droit de rétractation
*stipuler et rédiger une condition suspensive : Emprunt / permis de construire / copropriété...

Conclusion : La fiscalité de la vente immobilière
Droits d'enregistrement, TVA et plus-values immobilières

Points forts

Solutions à des problèmes récurrents à la lumière des textes et jurisprudence récents.