

## LA VENTE IMMOBILIERE COMPLEXE EN DIX POINTS CLES

### Objectifs pédagogiques et opérationnels

Traiter les problématiques complexes dans le cadre de la prise d'un mandat de vente immobilière et/ou de la rédaction d'un avant-contrat  
S'approprier les particularités juridiques liées à la vente d'un bien loué, d'un bien préempté par la mairie ou d'un bien saisi, la présence de servitudes, de mauvais diagnostics

### Public

Responsables d'agence immobilière  
Négociateurs / agents commerciaux  
Juristes non spécialistes  
Conseillers en gestion de patrimoine

### Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Alternance d'exposés et de cas pratiques  
Projection du support pédagogique  
Assistance technique à la connexion et à l'utilisation de l'outil de visioconférence

### Pré requis

Connaitre la réglementation de la transaction ou avoir suivi la formation « Maitriser l'environnement juridique de la transaction »

### Suivi et validation

Questions orales ou écrites (QCM)  
Evaluation de la formation  
Rapport de connexion

### Durée – Modalités

1 jour, soit 7 heures  
Présentiel ou distanciel synchrone  
(classe virtuelle)

## PROGRAMME DETAILLE

### INTRODUCTION

L'importance du devoir de conseil et d'information du professionnel de l'immobilier  
Les sources de responsabilité du professionnel de l'immobilier

### 1. VENDRE UN BIEN LOUE

La vente de l'immeuble vide après une période de location  
La vente de l'immeuble loué, en cours de bail (distinction entre bail d'habitation et bail commercial)  
Le droit de préemption du locataire et le sort des honoraires du professionnel de l'immobilier

### 2. L'INCIDENCE DE LA PREEMPTION DE LA COMMUNE SUR LA VENTE D'UN BIEN

Les cas de purge du DPU auprès de la commune  
La procédure de préemption  
La vente du bien au profit de la commune  
Le sort des honoraires d'agence

### 3. VENDRE UN BIEN GREVE D'UNE SERVITUDE

Présentation des servitudes de droit public  
Présentation des servitudes de droit privé  
Les mesures à prendre  
Les incidences sur la négociation du bien

**4. PROCEDER A LA VENTE D'UN BIEN SAISI ET/OU GREVE D'UNE INSCRIPTION HYPOTHECAIRE SUPERIEURE AU PRIX DE VENTE**

Définition et effets d'une saisie immobilière

La procédure de la vente amiable ordonnée par le juge

La procédure de la vente dans le cadre de la procédure de surendettement des particuliers

**5. VENDRE UN BIEN IMMOBILIER ASSORTI D'UN MAUVAIS DIAGNOSTIC**

La typologie des diagnostics réglementaires et les résultats possibles

Travaux obligatoires ou recommandés ?

Incidences sur la négociation

**6. VENDRE UN BIEN DANS LE CADRE D'UNE INDIVISION OU SUCCESSION CONFLICTUELLE**

Les cas d'indivision (succession / PACS / Union libre / Mariage SB / Indivision post communautaire)

Quelle majorité requise pour vendre un bien indivis ?

L'acte de licitation faisant cesser l'indivision

La médiation et/ou les mesures judiciaires ?

**7. VENDRE UN BIEN PAR DES PERSONNES VULNERABLES ? (MINEURS, MAJEURS INCAPABLES OU MAJEURS ATTEINTS D'UNE MALADIE POUVANT ALTERER LEUR CONSENTEMENT)**

Le cas des mineurs

Le cas des majeurs sous curatelle

Le cas des majeurs sous tutelle

Les autres mesures de protection

Le cas des majeurs atteints d'une maladie neuro-dégénérative

**8. VENDRE UN BIEN PROVENANT D'UNE DONATION OU DONATION-PARTAGE ?**

Différences entre donation simple et donation-partage

Les clauses pouvant figurer dans les actes de libéralités entre vifs

Quelles questions à poser ?

Quelles mesures à prendre ?

**9. VENDRE UN BIEN PROVENANT D'UN DEMEMBREMENT DU DROIT DE PROPRIETE ?**

Définition du démembrement de propriété

Les mesures à prendre

La répartition du prix de vente entre usufruitier et nu-proprétaire

**10. L'ACHAT D'UN BIEN PENDANT L'INSTANCE EN DIVORCE**

Présentation des différentes procédures de divorce

Incidence du régime matrimonial (régime séparatiste / régime communautaire)

Les mesures à prendre

Conseiller l'acquisition en emploi ou remploi de biens propres

***Formation éligible au renouvellement de la carte des professionnels de l'immobilier conformément au décret n°2016-173 du 17/02/2016***