

LA VENTE D'UN BIEN LOUE : CE QU'IL FAUT SAVOIR

Objectifs pédagogiques et opérationnels

Identifier les particularités juridiques de la vente d'un bien Immobilier loué
Repérer les cas dans lesquels les locataires bénéficient d'un droit de préemption
Savoir purger les droits de préemption

Pré requis

Aucun

Public

Agents immobiliers - Négociateurs
Juristes – Gestionnaires locatifs
Gestionnaires de patrimoine

Suivi et validation

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

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

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

Durée – Modalités

3h30
Présentiel ou distanciel synchrone
(classe virtuelle)

PROGRAMME DETAILLE

1. INTRODUCTION

La vente d'un immeuble loué : de quoi parle-t-on ?

2. LA VENTE D'UN BIEN VIDE SUITE A UNE PERIODE DE LOCATION

La délivrance du congé émanant du locataire

La délivrance du congé pour vendre émanant du bailleur (formalisme, contenu)

Le droit de préemption du locataire d'un bail d'habitation (Loi du 6 juillet 1989)

3. LA VENTE DU BIEN OCCUPE

La transmission du bail à l'acquéreur et les informations à fournir sur la situation locative

Les droits de préemption des différents locataires

Hypothèse d'un immeuble commercial (locataires soumis à un bail commercial)

Hypothèse de la vente en bloc (droit de préemption prévu par la loi du 31 décembre 1975) Hypothèse de

la vente à la découpe (droit de préemption prévu par la loi du 31 décembre 1975)

Les droits de l'acquéreur d'un bien loué (Loi ALUR)

4. LE DROIT DE PREEMPTION DU LOCATAIRE ET LE DROIT A HONORAIRE DU PROFESSIONNEL DE L'IMMOBILIER

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