

Formation Assistant Immobilier

RNCP34441BC01

Durée : 55h26



- Test de positionnement

5'00

Partie 1 : La vente immobilière

Module 1 : Généralités sur la vente immobilière

- Définition de la vente immobilière 5'48
- Les contrats préparatoires 6'53
- Le cadre de l'avant contrat 4'57
- La stipulation de conditions 10'33
- La protection du bénéficiaire 7'09
- Le droit de rétraction de l'acquéreur immobilier non professionnel 8'21
- La réglementation des versements d'argent 3'37
- Les autres protections du bénéficiaire 6'37
- Avants contrats et procédures collectives 1'49
- La promesse unilatérale de vente 13'27
- L'option réservée au bénéficiaire de la promesse unilatérale de vente 12'11
- Les indemnités d'immobilisation 10'18
- L'issue de la promesse de vente n°1 : l'absence de levée d'option 6'06
- L'issue de la promesse de vente n°2 : les modalités de la levée de l'option 7'57
- L'issue de la promesse de vente n°3 : le refus de vendre ou d'acheter après la levée de l'option 3'30
- L'issue de la promesse de vente n°4 : la perte ou la dégradation du bien 2'07
- La transmission de la promesse 15'35
- La promesse unilatérale d'achat 3'27
- La promesse synallagmatique et la vente sous signature privée 4'12
- Cas spécifique de la promesse synallagmatique valant vente 12'28
- Cas spécifique de la promesse ne valant pas vente 4'08
- Autres spécificités concernant la promesse de vente 6'24
- La fiscalité de la promesse synallagmatique 3'27
- Transmission de la promesse 5'22
- Quiz 1'15'00

TOTAL :

4'01'23

Module 2 : Le pacte de préférence

- Nature et contenu du pacte de préférence 10'17
- Les modalités de mise en œuvre du pacte de préférence 6'47
- Les effets juridiques du pacte de préférence 8'39
- Les clauses caractéristiques des avants-contrats 3'29
- Les clauses caractéristiques d'un pacte de préférence 4'58
- La vente amiable d'immeuble 12'27
- Les vices du consentement : l'erreur 13'26

| | |
|---|----------------|
| • Les vices du consentement : le dol | 4'43 |
| • Les vices du consentement : la violence | 6'50 |
| • Les vices du consentement : les sanctions dans le cadre d'un vice du consentement | 8'37 |
| • Quiz | 50'00 |
| TOTAL : | 2'10'15 |

Module 3 : Capacité et pouvoir des parties

| | |
|---|----------------|
| • Capacité des parties : cas des mineurs propriétaires | 5'35 |
| • Capacité des parties : cas des majeurs vulnérables | 18'25 |
| • Les interdictions spéciales d'acquérir | 5'31 |
| • L'interdiction pénale d'acheter au titre de l'habitat indigne | 6'14 |
| • L'entreprise faisant l'objet d'une procédure collective | 3'54 |
| • Les pouvoirs des parties | 13'25 |
| • Quiz | 25'00 |
| TOTAL : | 1'14'10 |

Module 4 : Le contenu de l'accord des parties

| | |
|-------------------------------------|----------------|
| • L'immeuble | 6'07 |
| • La détermination du prix de vente | 6'20 |
| • Le prix lésionnaire | 14'33 |
| • Le prix réel et sérieux | 5'00 |
| • La vente affectée d'une condition | 16'56 |
| • La vente affectée d'un terme | 1'23 |
| • Quiz | 35'00 |
| TOTAL : | 1'25'19 |

Module 5 : Les formalités

| | |
|--|--------------|
| • Les formalités préalables à la vente | 6'12 |
| • Le carnet d'information du logement | 1'56 |
| • Le dossier de diagnostic technique | 14'20 |
| • L'acte authentique | 3'09 |
| • Les formalités postérieures à la vente | 4'26 |
| • Quiz | 25'00 |
| TOTAL : | 55'03 |

Module 6 : Les clauses usuelles

| | |
|------------------------|--------------|
| • Les clauses usuelles | 5'16 |
| • Quiz | 5'00 |
| TOTAL : | 10'16 |

Module 7 : Les obligations du notaire

| | |
|------------------------------|--------------|
| • Les obligations du notaire | 9'43 |
| • Quiz | 5'00 |
| TOTAL : | 14'43 |

Module 8 : L'obligation du vendeur

| | |
|---|-------|
| • Le devoir d'information | 4'59 |
| • L'obligation de délivrance – Partie 1 | 13'42 |
| • L'obligation de délivrance – Partie 2 | 2'36 |
| • L'obligation de délivrance – Partie 3 | 4'47 |
| • La garantie d'éviction – Partie 1 | 7'51 |
| • La garantie d'éviction – Partie 2 | 10'25 |
| • La garantie des vices cachés – Partie 1 | 13'41 |

| | |
|---|----------------|
| • La garantie des vices cachés – Partie 2 | 8'08 |
| • La garantie des vices cachés – Partie 3 | 7'03 |
| • Les garanties des vices de pollution | 6'24 |
| • Quiz | 50'00 |
| TOTAL : | 2'19'36 |

Module 9 : Obligations de l'acheteur

| | |
|---|--------------|
| • La première obligation de l'acheteur, celle de payer de vente | 11'35 |
| • Les autres obligations de l'acheteur | 1'36 |
| • Quiz | 10'00 |
| TOTAL : | 23'11 |

Module 10 : Transfert de propriété, des risques et de la jouissance

| | |
|--|--------------|
| • Le transfert de propriété, des risques et de la jouissance | 5'52 |
| • Quiz | 5'00 |
| TOTAL : | 10'52 |

Module 11 : La résolution de la vente

| | |
|-----------------------------|--------------|
| • La résolution de la vente | 9'10 |
| • Quiz | 5'00 |
| TOTAL : | 14'10 |

Module 12 : La location-accession à la propriété immobilière

| | |
|---|----------------|
| • Qu'est-ce que la location-accession ? | 4'03 |
| • Conditions de forme de la location-accession | 6'08 |
| • Droits et obligation des parties au contrat de location-accession | 9'16 |
| • Les garanties des parties au contrat de location-accession | 8'52 |
| • Le devoir d'information et de protection de l'accédant par location-accession | 6'03 |
| • Le transfert de propriété par location-accession | 4'05 |
| • Le cas particulier de la location-accession d'immeubles en construction | 1'55 |
| • Le Régime fiscal de la location-accession | 4'28 |
| • Location-accession, quelles sont les régimes de TVA et les droits d'enregistrement qui s'appliquent ? | 8'37 |
| • Quiz | 45'00 |
| TOTAL : | 1'38'27 |

Module 13 : La vente avec faculté de rachat

| | |
|---|--------------|
| • Qu'est-ce que la vente avec faculté de rachat ? | 1'55 |
| • Les aspects juridiques de la vente avec faculté de rachat | 9'04 |
| • Les aspects fiscaux de la vente avec faculté de rachat | 11'36 |
| • Quiz | 15'00 |
| TOTAL : | 37'35 |

Module 14 : Le bail réel et solidaire

| | |
|---|--------------|
| • Le régime juridique du bail réel solidaire – Partie 1 | 11'02 |
| • Le régime juridique du bail réel solidaire – Partie 2 | 8'13 |
| • Le régime fiscal du bail réel solidaire | 6'42 |
| • Quiz | 15'00 |
| TOTAL : | 40'57 |

Module 15 : La publicité foncière

| | |
|---|-------|
| • Principes généraux de la publicité foncière | 12'04 |
|---|-------|

| | |
|--|----------------|
| • L'effet relatif de la publicité foncière | 3'47 |
| • Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 1 | 10'10 |
| • Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 2 | 7'39 |
| • Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 3 | 9'50 |
| • Les domaines d'application de la publicité foncière facultative | 7'55 |
| • Les conflits entre acquéreurs successifs | 4'08 |
| • Le Régime de la publicité foncière – Partie 1 | 11'38 |
| • Le Régime de la publicité foncière – Partie 2 | 8'54 |
| • Le Régime de la publicité foncière – Partie 3 | 6'15 |
| • Quiz | 50'00 |
| TOTAL : | 2'12'20 |

Module 16 : La saisie immobilière

| | |
|---|----------------|
| • La saisie immobilière : ses caractéristiques et ses conditions | 12'10 |
| • Principales règles de la procédure – Partie 1 | 8'38 |
| • Principales règles de la procédure – Partie 2 | 6'54 |
| • La saisie de l'immeuble et l'établissement de l'acte de saisie | 11'17 |
| • La publication de l'acte de saisie de l'immeuble | 2'58 |
| • La pluralité de saisies immobilières et d'immeubles | 3'45 |
| • Les effets de l'acte de saisies à l'égard du débiteur ou du tiers détenteur | 4'14 |
| • La péremption de l'acte de saisie | 4'36 |
| • La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 1 | 9'21 |
| • La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 2 | 6'48 |
| • L'audience et le jugement d'orientation dans le cas de vente d'immeuble saisi | 6'34 |
| • Les cas de vente amiable de l'immeuble saisi sur autorisation judiciaire et de vente de gré à gré au cours de la procédure d'adjudication | 6'13 |
| • La vente par adjudication – Partie 1 | 10'44 |
| • La vente par adjudication – Partie 2 | 7'17 |
| • La vente par adjudication – Partie 3 | 10'07 |
| • La distribution du prix – Partie 1 | 11'33 |
| • La distribution du prix – Partie 2 | 4'19 |
| • Quiz | 1'00'00 |
| TOTAL : | 3'04'28 |

TOTAL PARTIE 1 : 21'42'45

Partie 2 : Le négociateur immobilier

Module 1 : L'agent immobilier

| | |
|--|--------------|
| • L'agent immobilier | 7'28 |
| • Quelles sont les obligations de l'agent immobilier ? | 10'27 |
| • Quiz | 10'00 |
| TOTAL : | 27'55 |

Module 2 : La prospection immobilière

| | |
|---|--------------|
| • La prospection active | 14'56 |
| • La prospection passive | 6'02 |
| • Comment faire une bonne prospection ? | 3'13 |
| • Quiz | 15'00 |
| TOTAL : | 39'11 |

Module 3 : Les rendez-vous vendeur

RO

| | |
|-------------------------|------|
| • Introduction | 1'46 |
| • Qu'est-ce que le RO ? | 1'07 |

- Les infos nécessaires avant l'appel téléphonique 1'32
- L'appel téléphonique du R0 4'34
- SIMULATION R0 6'40

R1

- Le R1 et son objectif 1'14
- La préparation du R1 2'03
- Présentation et installation chez le vendeur 2'59
- La visite du bien et la ligne empathique 3'25
- Vérification des mesures, vendre le R2 et fixer la date 3'27
- SIMULATION R1 - 1ère partie 10'24
- SIMULATION R1 - Variante n°1 6'35
- SIMULATION R1 - Variante n°2 3'06
- SIMULATION R1 - Variante n°3 5'32
- Récapitulatif des étapes et conclusion du R1 2'32

R2

- Qu'est-ce que c'est et objectifs ? 2'05
- Présentation du CR estimation et rappel des prestations 2'23
- Les forces et les faiblesses 1'51
- Les outils d'estimation 4'17
- Prix de l'estimation et stratégie de commercialisation 2'34
- La défense du prix de votre estimation 4'07
- SIMULATION R2 - 1ère partie 20'44
- SIMULATION R2 - Variante n°1 5'58
- SIMULATION R2 - Variante n°2 14'55
- SIMULATION R2 - Variante n°3 25'17
- Comment défendre vos honoraires ? 2'20
- Le bon de visite 5'06
- Conclusion R0-R1-R2 1'24
- Quiz 1'10'00

TOTAL : 3'40'57

Module 4 : Commercialisation du bien

- Signature du mandat et assurer le suivi de la vente 7'21
- La découverte acquéreur 3'33
- Visite avec les clients - Introduction 2'40
- La découverte acquéreur 11'19
- Comment réaliser une annonce de qualité 3'52
- Comment réaliser une visite 8'21
- La visite avec les clients 20'10
- Comment négocier une offre d'achat 5'40
- R3 - Comment négocier une baisse de prix pendant la commercialisation 4'28
- Quiz 30'00

TOTAL : 1'37'24

Module 5 : Le mandat

- Qu'est-ce qu'un mandat ? 10'34
- Le mandat 7'19
- Le mandat exclusif 3'16
- Le mandat simple 2'00
- Le mandat semi exclusif 2'27
- Les avenants au mandat de vente 1'50
- Les causes qui entraînent la nullité du mandat 3'25
- Quiz 25'00

TOTAL : 40'36

Module 6 : Que comporte le mandat exclusif ?

| | |
|---|----------------|
| • La désignation du vendeur | 5'44 |
| • La désignation du mandataire et la désignation du bien | 4'07 |
| • État d'occupation du bien | 2'04 |
| • Prix de vente et honoraires du mandataire | 6'12 |
| • La validité du mandat et les conditions générales du mandat | 6'04 |
| • Les conditions particulières de l'exclusivité et les actions commerciales que le mandataire s'engage à réaliser | 3'23 |
| • Reddition de comptes et élection de domicile | 5'19 |
| • Pourquoi privilégier le mandat exclusif | 3'26 |
| • Argumentaire pour défendre l'exclusivité | 6'00 |
| • Quiz | 40'00 |
| TOTAL : | 1'27'19 |

Module 7 : Les pièces à collecter lors de la signature du mandat

| | |
|---|----------------|
| • Introduction | 1'28 |
| • Le règlement de copropriété | 1'59 |
| • Les procès-verbaux d'assemblées générales | 2'56 |
| • Les relevés de charge | 4'40 |
| • La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation de la copropriété | 2'04 |
| • La fiche synthétique de la copropriété | 2'07 |
| • Le diagnostic technique global | 1'52 |
| • Le diagnostic de performance énergétique de la copropriété | 1'34 |
| • Le diagnostic technique amiante | 1'58 |
| • Les diagnostics techniques des parties privatives | 2'08 |
| • Le constat d'exposition aux risques de plomb | 1'49 |
| • L'état relatif à l'amiante | 2'15 |
| • Le diagnostic de performance énergétique | 4'51 |
| • L'état des risques, des pollutions, des parasites et des termites | 2'44 |
| • Loi Carrez – superficie | 2'35 |
| • L'assainissement non collectif | 1'54 |
| • Le diagnostic bruit et le pré-état daté | 2'09 |
| • Quiz | 1'10'00 |
| TOTAL : | 2'06'18 |

Module 8 : Les documents d'information précontractuelle

| | |
|---|--------------|
| • Document d'information précontractuelle signé en agence | 3'19 |
| • Document d'information précontractuelle signé hors agence | 2'47 |
| • Quiz | 10'00 |
| TOTAL : | 16'06 |

Module 9 : L'offre d'achat et le compromis de vente

| | |
|-------------------------|--------------|
| • L'offre d'achat | 6'43 |
| • La promesse de vente | 3'06 |
| • Le compromis de vente | 2'02 |
| • Quiz | 15'00 |
| TOTAL : | 26'51 |

Module 10 : La promesse de vente

| | |
|---|------|
| • Les parties au contrat et l'information préalable des parties | 2'10 |
| • La déclaration des parties | 1'37 |
| • Nature et description des biens | 3'44 |
| • Diagnostics techniques | 1'29 |
| • La déclaration du vendeur | 4'55 |
| • L'état d'occupation | 4'47 |
| • Les conditions générales de la vente | 5'36 |

| | |
|--|----------------|
| • Les conditions financières de la vente | 4'22 |
| • Le financement de l'acquisition | 10'20 |
| • Condition suspensive liée à la vente d'un autre bien et affirmation de sincérité | 3'52 |
| • La réalisation de la vente | 8'19 |
| • La survenance d'une crise sanitaire et faculté de substitution | 3'28 |
| • Le transfert de propriété, la jouissance des biens, la survenance d'un sinistre pendant la validité du compromis et l'obligation de garde du vendeur | 2'34 |
| • La clause de visite des biens avant signature authentique et notifications électroniques | 3'11 |
| • Le droit de rétractation et mode de notification | 4'04 |
| • Annexes | 2'16 |
| • Quiz | 45'00 |
| TOTAL : | 1'51'44 |

Module 11 : Compromis de vente de biens en copropriété

| | |
|---|--------------|
| • Informations relatives à l'organisation de l'immeuble | 2'58 |
| • Informations concernant la copropriété - Partie 1 | 10'02 |
| • Informations concernant la copropriété - Partie 2 | 08'30 |
| • Information sur la santé financière de la copropriété | 2'57 |
| • Conclusion | 1'32 |
| • Quiz | 20'00 |
| TOTAL : | 45'59 |

Module 12 : Comment envisager la relation et la négociation commerciale avec la banque ? (Destinée à aider vos acquéreurs)

| | |
|--|----------------|
| • Introduction | 1'54 |
| • Faut-il choisir sa banque actuelle, une banque concurrente ou s'adresser à un courtier ? | 2'36 |
| • Le rendez-vous avec la banque avant de commencer les visites | 2'12 |
| • Le rendez-vous avec le banquier une fois le compromis signé | 1'53 |
| • Quelle est la psychologie du banquier ? | 1'47 |
| • Les différents types de prêt | 3'22 |
| • Les franchises | 1'32 |
| • Les différents types de garantie | 2'29 |
| • Comment négocier le prêt bancaire ? | 7'10 |
| • Quiz | 40'00 |
| TOTAL : | 1'04'43 |

Module 13 : Divers thèmes

| | |
|--|--------------|
| • Loi SRU | 3'40 |
| • Procuration pour vendre | 1'13 |
| • Cession compromis de vente | 1'58 |
| • Accord de résolution amiable | 2'36 |
| • Convention d'entreposage temporaire | 2'59 |
| • Entrée anticipée dans le bien par l'acquéreur | 2'26 |
| • Le départ tardif du vendeur | 1'26 |
| • Financement prorogation | 3'33 |
| • L'état daté | 2'36 |
| • Que faire en cas de perte de l'acte de propriété ? | 1'51 |
| • Que se passe-t-il après l'acte de vente signé ? | 2'07 |
| • Les frais de notaire, qu'est-ce que c'est ? | 2'19 |
| • Comment réduire les frais de notaire ? | 1'50 |
| • Quiz | 5'00 |
| TOTAL : | 35'34 |

Module 14 : Cas pratiques

| | |
|---|----------------|
| • Introduction | 2'11 |
| • Mandat exclusif - Partie 1 | 12'37 |
| • Mandat exclusif - Partie 2 | 14'32 |
| • Mandat simple (appartement) | 14'01 |
| • Mandat semi-exclusif (appartement) | 15'39 |
| • Avenant au mandat exclusif (baisse de prix) | 3'35 |
| • Offre d'achat | 12'18 |
| • Avenant offre d'achat acceptée | 4'23 |
| • Compromis de vente - Partie 1 | 10'56 |
| • Compromis de vente - Partie 2 | 10'59 |
| • Compromis de vente - Partie 3 | 10'54 |
| • Compromis de vente - Partie 4 | 9'15 |
| • Compromis de vente - Partie 5 | 10'09 |
| • Déclaration de financement personnel | 4'22 |
| • Procuration pour vendre | 6'22 |
| • Prorogation du compromis de vente | 14'22 |
| • Résolution amiable | 3'11 |
| • Quiz | 5'00 |
| TOTAL : | 2'44'46 |

TOTAL PARTIE 2 : 18'35'23

Partie 3 : Viager

Module 1 : Viager et gestion de patrimoine

| | |
|---|----------------|
| • Présentation | 1'07 |
| • Avant-propos | 3'34 |
| • Quelles sont les sources de rentes viagères ? – Partie 1 | 10'55 |
| • Quelles sont les sources de rentes viagères ? – Partie 2 | 5'51 |
| • Viager et vie du couple marié | 10'15 |
| • La vente en viager par un couple marié | 8'53 |
| • Comment se déroule le processus du viager ? | 5'15 |
| • La rente et le divorce du couple | 6'34 |
| • Viager et patrimoine du couple non marié | 4'42 |
| • Rente et PACS | 10'54 |
| • Viager et perspective successorale | 6'28 |
| • Quelles sont les règles successorales spécifiques au viager ? | 9'50 |
| • Cas pratique | 9'31 |
| • Quiz | 13'00 |
| TOTAL : | 1'46'49 |

Module 2 : La vente immobilière et viager

| | |
|---|----------------|
| • Les conditions générales de la vente d'immeuble en viager | 12'54 |
| • La capacité des parties – Partie 1 | 6'32 |
| • La capacité des parties – Partie 2 | 7'33 |
| • Les conditions du contrat | 7'41 |
| • Le droit de préemption | 7'21 |
| • Les conditions du contrat de rente | 8'59 |
| • Quelques définitions | 5'17 |
| • La rente | 9'25 |
| • L'aléa | 9'50 |
| • Comment se calcule le prix ? | 5'29 |
| • Quiz | 10'00 |
| TOTAL : | 1'31'01 |

Module 3 : Quelles sont les spécificités de la fiscalité du viager ?

| | |
|--|-------|
| • La fiscalité applicable au créditrentier | 10'43 |
|--|-------|

| | |
|--|----------------|
| • Comment calculer l'impôt sur les plus-values immobilières des particuliers ? | 5'17 |
| • Comment la rente viagère est-elle imposée ? | 12'16 |
| • Quelle est la fiscalité applicable au débirentier ? – Partie 1 | 8'09 |
| • Quelle est la fiscalité applicable au débirentier ? – Partie 2 | 10'49 |
| • Quels sont les risques fiscaux ? – Partie 1 | 12'52 |
| • Quels sont les risques fiscaux ? – Partie 2 | 3'36 |
| • Cas pratiques | 12'36 |
| • Quiz | 8'00 |
| TOTAL : | 1'24'18 |

Module 4 : Vie du contrat, droit de la rente

| | |
|--|----------------|
| • La vie du contrat de rente viagère – Partie 1 | 7'50 |
| • La vie du contrat de rente viagère – Partie 2 | 12'13 |
| • La majoration de la rente | 12'00 |
| • Quelles sont les relations entre crédirentiers et débirentiers ? | 10'04 |
| • Les garanties de paiement de la rente | 13'16 |
| • Quelles sont les conditions de l'inscription du privilège de vendeur d'immeubles ? | 15'36 |
| • L'objet du privilège de vendeur | 7'12 |
| • La créance garantie | 12'41 |
| • Les effets du privilège de vendeur inscrit | 11'30 |
| • La mainlevée du privilège de vendeur d'immeubles | 6'21 |
| • Les sûretés conventionnelles | 10'38 |
| • Le cautionnement – Partie 1 | 7'13 |
| • Le cautionnement – Partie 2 | 9'21 |
| • La revente de l'immeuble | 8'03 |
| • Le sous-acquéreur ne reprend pas à sa charge le paiement de la rente – Partie 1 | 4'52 |
| • Le sous-acquéreur ne reprend pas à sa charge le paiement de la rente – Partie 2 | 10'18 |
| • Le débiteur originaire est déchargé | 12'07 |
| • Qu'advient-il des garanties ? | 7'27 |
| • Quiz | 18'00 |
| TOTAL : | 3'16'42 |

Module 5 : La fin du contrat et modalités pratiques

| | |
|---|--------------|
| • La résolution pour inexécution du contrat | 5'39 |
| • Quelles sont les exceptions au principe d'exclusion ? | 11'11 |
| • L'annulation du contrat | 9'51 |
| • L'annulation étrangère à l'article 1975 du Code civil | 3'53 |
| • L'extinction du contrat | 5'06 |
| • Quiz | 5'00 |
| TOTAL : | 40'40 |

TOTAL PARTIE 3 : 8'49'30

Partie 4 : La vente en l'état future d'achèvement (VEFA)

Module 1 : Qu'est-ce que la Vente en l'État Futur d'achèvement (VEFA) ?

| | |
|--|--------------|
| • Introduction | 2'08 |
| • Quelques notions préalables | 2'33 |
| • Quels sont les acteurs qui interviennent lors d'une VEFA ? | 9'23 |
| • Les obligations du vendeur lors d'un contrat VEFA | 7'46 |
| • Qu'est-ce que le secteur protégé en VEFA ? | 7'15 |
| • Quiz | 12'00 |
| TOTAL : | 38'57 |

Module 2 : Les différents actes de la VEFA ?

| | |
|--|----------------|
| • Les étapes de l'avant-projet en VEFA – Partie 1 | 3'00 |
| • Les étapes de l'avant-projet en VEFA – Partie 2 | 6'13 |
| • Les étapes de l'avant-projet en VEFA – Partie 3 | 2'33 |
| • Le contrat de réservation (ou contrat préliminaire) | 6'38 |
| • D'autres conditions importantes | 8'01 |
| • Bien comprendre les enjeux du contrat préliminaire | 3'20 |
| • L'acte de vente | 4'00 |
| • Les clauses de l'acte de vente | 4'31 |
| • L'échelonnement du prix indiqué dans l'acte de vente | 1'19 |
| • La garantie d'achèvement ou de remboursement | 2'20 |
| • Quiz | 27'00 |
| TOTAL : | 1'08'55 |

Module 3 : La vente d'immeubles à rénover

| | |
|--|--------------|
| • La Vente en État Futur de Rénovation | 3'26 |
| • L'avant contrat de la vente d'immeuble à rénover | 2'58 |
| • Le contrat de vente d'immeuble à rénover | 1'56 |
| • Les droits et obligations du vendeur | 3'24 |
| • Les droits et obligations de l'acquéreur | 1'39 |
| • Quiz | 15'00 |
| TOTAL : | 28'23 |

Module 4 : La livraison

| | |
|--|--------------|
| • La livraison et la levée des réserves | 3'07 |
| • Comment faire face à une accusation de défaut de conformité apparent ? | 4'35 |
| • Quelques exemples de défauts de conformité | 9'06 |
| • Quiz | 9'00 |
| TOTAL : | 25'48 |

Module 5 : Garantie

| | |
|---|--------------|
| • Les garanties de construction en VEFA et les obligations d'assurance | 4'31 |
| • Qu'est-ce que la garantie biennale (garantie de bon fonctionnement des équipements) ? | 3'17 |
| • Qu'est-ce que la garantie décennale (garantie des vices cachés) ? | 2'36 |
| • Quiz | 9'00 |
| TOTAL : | 19'24 |

Module 6 : Autre module

| | |
|---|--------------|
| • La responsabilité du fait des dommages Intermédiaires | 5'05 |
| • Les obligations d'assurance du promoteur-vendeur - L'assurance de responsabilité civile décennale | 2'55 |
| • Les obligations d'assurance du promoteur-vendeur – L'assurance de dommage ouvrage | 3'26 |
| • Distinction entre VEFA et CCMI (Contrat de construction de maison individuelle) | 8'59 |
| • Distinction entre VEFA et CCMI (Contrat de construction de maison individuelle) | 5'45 |
| • Vidéo de conclusion | 0'55 |
| • Quiz | 15'00 |
| TOTAL : | 41'10 |

TOTAL PARTIE 4 : 3'55'40

Partie 5 : Urbanisme

Module 1 : L'acquisition du terrain

| | |
|----------------------------|--------------|
| • Introduction | 1'37 |
| • L'acquisition du terrain | 10'11 |
| • Quiz | 5'00 |
| TOTAL : | 15'11 |

Module 2 : Organiser votre prospection digitale immobilière

| | |
|---|--------------|
| • Déterminer la constructibilité des terrains | 11'35 |
| • Les règles facultatives de constructibilité | 11'44 |
| • Quiz | 10'00 |
| TOTAL : | 33'19 |

Module 3 : Les démarches d'urbanisme qui précèdent la construction

| | |
|---|----------------|
| • Les formalités informatives concernant le certificat d'urbanisme | 3'12 |
| • La procédure de délivrance du certificat d'urbanisme | 4'36 |
| • Le permis de construire : quels types de travaux sont concernés ? | 7'57 |
| • La demande de permis de construire | 7'03 |
| • La décision du permis de construire | 3'37 |
| • Permis de construire : Contrôles et sanctions | 3'26 |
| • Le permis de démolir | 2'53 |
| • Quiz | 35'00 |
| TOTAL : | 1'07'44 |

Module 4 : L'adaptation du terrain au projet de construction

| | |
|---|--------------|
| • L'adaptation du terrain au projet de construction | 14'47 |
| • Vidéo de conclusion | 1'31 |
| • Quiz | 5'00 |
| TOTAL : | 19'47 |

TOTAL PARTIE 5 : 2'23'09

| | |
|------------------------|------|
| • Test de satisfaction | 5'00 |
|------------------------|------|

TOTAL : 55'26'27