

Objectifs de la formation :

- Maîtriser les principales règles relatives à la vente de biens immobiliers
- Maîtriser les principales règles relatives à la mise en location et la gestion d'un bail d'habitation, commercial ou professionnel

Public : toute personne ou professionnel désireux d'avoir une vision globale des principales problématiques en matière de vente immobilière et de baux d'habitation, commercial ou professionnel

Prérequis : aucun

Durée de la formation : 2 jours soit 14 heures

Programme :

- I) La vente de biens immobiliers
 - a. Les avants-contrats
 - i. L'offre d'achat
 - ii. La promesse de vente unilatérale
 - iii. La promesse de vente synallagmatique
 - iv. Le contrat de réservation VEFA
 - b. Les contrats de vente

- II) Le bail d'habitation
 - a. La réglementation applicable
 - b. Le loyer et son évolution
 - c. La durée du bail
 - d. Les charges récupérables et les réparations locatives
 - e. Le dépôt de garantie
 - f. Les états des lieux d'entrée et de sortie
 - g. La fin du bail

- III) Le bail commercial
 - a. La réglementation applicable
 - b. Le loyer et son évolution
 - c. La durée du bail
 - d. Le bail dérogatoire et la convention d'occupation précaire
 - e. Le renouvellement du bail
 - f. Les charges récupérables
 - g. La fin du bail

- IV) Le bail professionnel
 - a. La réglementation applicable
 - b. Le loyer et son évolution
 - c. La durée du bail
 - d. Les charges récupérables
 - e. La fin du bail