

# Eviter les pièges de la vente d'un bien loué

## 7h

### Objectif de la formation :

- Maîtriser les notions de base du droit de la location.
- Être apte à appréhender les différentes situations et apprendre à gérer les conflits.
- Être en mesure de détecter les situations à risques lors de la prise d'un mandat de vente.
- Être capable d'appréhender et reconnaître les différents types de contrats.
- Savoir appréhender l'ensemble des situations locatives, y compris commerciale, et identifier les droits et obligations des parties.

Pour le public immobilier : permet d'obtenir les heures de formation justifiant des compétences indispensables pour le renouvellement des cartes d'agent immobilier dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Cette carte est indispensable à l'exercice de l'activité d'agent immobilier, syndic, administrateur de biens immobiliers et ou marchands de listes.



### Public concerné :

Toute personne qui travaille dans l'immobilier (agents immobiliers, gérants, directeurs, négociateurs, commerciaux, agents mandataires, vendeurs, VRP, consultants) et toute personne qui effectue de la prospection et/ou est amenée à développer, suivre et fidéliser une clientèle.

Également les salariés, demandeurs d'emploi ou toute autre personne en reconversion et qui souhaite travailler avec des entreprises publiques et privées afin de pouvoir obtenir des subventions de l'État ou des organismes collecteurs.

C'est également un gage de qualité pour se différencier et répondre à des demandes d'entreprises ou de particuliers.

### Les informations pratiques :

Durée de la formation : 7 heures sur 1 journée

Prérequis : Aucun

Dates : à définir

Lieu : à définir

Modalités d'accès : à la signature de la convention

Délais d'accès : De 2 jours avant la formation à 45 jours

Tarif présentiel en Inter : 375€ HT soit 450€ TTC par personne

Tarif distanciel en Inter : 325€ HT soit 390€ TTC par personne

Tarif Intra de 1 à 8 pers : 1900€ HT soit 2280€ TTC

Tarif Intra au-delà de 8 pers : nous consulter pour obtenir un devis

## L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique  
entourée d'une équipe de  
professionnels vous permettant  
d'aborder toutes les situations de  
l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :  
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier  
depuis 14 ans, diplômée de l'ICH  
(Institut de la Construction et de  
l'Habitat).

## Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers  
d'un questionnement tout au long  
de la formation.

Évaluation de la formation par un  
QCM pour mesurer l'atteinte des  
objectifs avec un taux de bonnes  
réponses au minimum de 70%.

Évaluation à chaud par question-  
naire sur le niveau de satisfaction.



## Programme de la formation :

### Formule :

- Présentiel / Distanciel
- Accessibilité : Pour les personnes en situation d'handicap, nous contacter.

Les + de la formation : Permet de valider les heures de formations obligatoires dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

### Méthode pédagogique :

- Pédagogie interactive : Exposés et exercices en sous-groupe, les études de cas peuvent être construites à partir des informations transmises par les participants. Tout au long de la formation des questions sont posées à l'ensemble des participants pour mesurer le niveau d'acquisition.

### Jour 1 (matin)

#### **1) Tour de table**

Présentation du programme

Tour de table

Règles de vie

Test de positionnement

#### **2) Les préalables à la vente d'un bien loué**

Point sur l'état locatif du bien lors de la prise de mandat et dans le compromis

Vérifier le type de bail en cours

Le pacte de préférence

L'organisation des visites : problématique et solution

## L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique  
entourée d'une équipe de  
professionnels vous permettant  
d'aborder toutes les situations de  
l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :  
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis  
14 ans, diplômée de l'ICH (Institut  
de la Construction et de l'Habitat).

## Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers  
d'un questionnaire tout au long  
de la formation.

Évaluation de la formation par un  
QCM pour mesurer l'atteinte des  
objectifs avec un taux de bonnes  
réponses au minimum de 70%.

Évaluation à chaud par question-  
naire sur le niveau de satisfaction.



## Programme de la formation :

### **3) Vendre un bien occupé**

La transmission du bail

Le bail et sa régularité

L'obligation d'information sur la situation locative

Du congé du locataire avant la signature de l'acte  
authentique

#### **Jour 1** (après-midi)

### **4) Vendre un bien vide**

Le bien est vendu libre, le bail doit prendre fin

Le droit de préemption du locataire

Les clauses particulières et suspensives du compromis

La condition particulière de libération des lieux

### **5) Les droits de préemption du locataire et le droit honoraires de l'agence**

Le droit de préemption du locataire et le droit à  
commission de l'agence (habitation)

Le droit de préférence du locataire commercial et le  
droit à commission de l'agence

### **6) Test d'évaluation des acquis**

QCM

### **7) Bilan de la formation**

Tour de table