

**Formation  
en  
e-learning**

**À distance**



ROCHE FORMATION



IMMOBILIER

**50€  
1h**

## **Les documents à réunir pour une vente immobilière**

### **Objectifs :**

À l'issue de cette formation, le stagiaire sera à même de constituer un dossier de vente efficace lui permettant d'anticiper les problématiques du dossier de vente et de signer un compromis en règle. Il disposera d'une liste exhaustive de documents à réunir et il sera à même de se poser les bonnes questions lors de la signature d'un mandat de vente.

Répondre à la loi ALUR & HOGUET et au Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier. Mettre à jour ses connaissances dans le cadre de la formation continue des agents immobiliers et leur action commerciale.

### **Profils des stagiaires et prérequis**

Ce cursus s'adresse à tous les professionnels de l'immobilier, titulaires de la carte professionnelle, ainsi que ceux qui en dépendent (collaborateurs, agents commerciaux, etc...).



## Les documents à réunir pour une vente immobilière

### Modalités techniques et pédagogiques :

L'achat du cursus de formation déclenche automatiquement l'envoi du lien de connexion sur la plateforme. La formation est accessible 24h/24, 7j/7, sur ordinateur, tablette ou smartphone, durant une période de 3 mois.

Le cursus de formation comprend un module d'apprentissage e-learning ainsi qu'un quizz final de validation des connaissances. Ce cursus permet de valider 2 heures de formation obligatoire loi ALUR. À l'issue du module d'apprentissage e-learning, le stagiaire pourra télécharger le support de cours complet.

Le cursus de formation a été élaboré par Madame Sandy DALMAS, Expert-comptable et par Maître Murielle BRAULT, Notaire. Tout au long de sa formation, le stagiaire pourra solliciter l'aide des formateurs via l'email de support : [contact@roche-formation.com](mailto:contact@roche-formation.com). Le délai de réponse moyen est de 24 à 48 heures (jours ouvrés).

À l'achèvement du cursus, lorsque le nombre d'heures de formation (2 heures) et le quizz final seront validés, le stagiaire recevra par email son attestation de formation.

### Suivi et évaluation :

À l'issue du cursus, le stagiaire répondra à un quizz de validation des connaissances. Le stagiaire devra valider 70% de bonnes réponses pour terminer sa formation. Des quizz intermédiaires seront proposés au stagiaire tout au long de son parcours d'apprentissage afin de mesurer sa progression.

# Plan et objectifs pédagogiques de la formation

## **1. Quels sont les documents à réunir pour une vente immobilière ?**

- 1.1. Les documents/renseignements relatifs à la situation personnelle du vendeur :
- 1.2. Les documents relatifs au droit de propriété du vendeur :
  - Le titre de propriété
  - Le dernier avis d'imposition de la taxe foncière et de taxe d'habitation :
  - Le plan cadastral
- 1.3. Les documents relatifs aux travaux réalisés sur le bien vendu par le vendeur:
  - Les autorisations d'urbanisme
  - Les autorisations de la copropriété
  - Les factures des entrepreneurs, leurs assurances décennales
- 1.4. Le mesurage du lot vendu (ou certificat «loi Carrez »)
- 1.5. S'il s'agit d'un terrain à bâtir
- 1.6. Les renseignements sur l'environnement du bien
- 1.7. Le Dossier de Diagnostic Technique (DDT)

## **2. Quelles sont les annexes désormais obligatoires pour toute promesse de vente ou pour tout acte de vente d'un lot en copropriété ?**

- 2.1. Les documents relatifs à la situation financière de la copropriété et du copropriétaire vendeur :
- 2.2. Le carnet d'entretien de l'immeuble .
- 2.3. Le diagnostic de la mise en copropriété des immeubles de plus de 15 ans (il sera progressivement par le diagnostic technique global et le plan pluriannuel de travaux).
- 2.4. Conséquence de l'absence de ces documents