

# Vendre un bien loué

1 jour (7h)  
Ajouté le 26/09/2022 - Modifié le 19/09/2024

**420€ NET**

Tout savoir sur les outils pour vendre un bien loué

## Objectifs

- Identifier les situations à risque : les congés contestés

## Compétences visées

- Maîtriser l'ensemble des solutions pour vendre un bien loué
- Savoir gérer tous les impacts liés à la vente d'un bien occupé
- Savoir présenter et expliquer les obligations du vendeur
- Maîtriser la gestion documentaire et ses obligations

## Public

- Professionnels de l'immobilier, chefs d'agence, agents, négociateurs en transaction - Personnel titulaire de la carte professionnelle ou personnel habilité (attestation d'habilitation loi numéro 70-9 du 02/01/1970 décret numéro 72-678 du 20/07/1972) en fonction de la/les carte(s) détenue(s)
- Locataire des murs de votre local commercial, vous souhaitez mieux connaître cette réglementation très particulière afin de faire respecter vos droits et connaître vos obligations.

**Prérequis :** Prérequis : Aucun

**Accessibilité :** Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation.

**Délais d'accès :** L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

## Programme

### Les préalables à a vente d'un bien loué

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

## Vendre un bien loué

- Vérifier le type de bail en cours.
- Le pacte de préférence
- L'organisation des visites : problématique et solution

### 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

### 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

### Les droits de préemption du locataire et le droit à 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



## Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 200 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.



## Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

**Équipe pédagogique** : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous

## Vendre un bien loué

encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

**Méthodes** : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant.

### Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation. A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM - quizz - mise en situation ...). Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.