Contractrecht en verkoopcompromis

DOELSTELLINGEN

Bij de introductie van een hypothecair krediet moet de kredietmakelaar een kopie van de verkoopcompromis overmaken aan de kredietgever. Deze compromis bevat tal van rechten en verplichtingen voor de verkoper én de koper. Denken wij aan een termijn voor het aanbod, voorschriften inzake stendenbouw (vergunningen, etc.)… en ook waarin verschilt een compromis van een verkoop belofte?

De bedoeling van de opleiding bestaat er tevens in de makelaar een bondig overzicht te geven van het nieuwe contractenrecht dat van toepassing is op de koop van een onroerend goed zodat ook moeilijkere dossiers (lijfrente, erfpacht) door de makelaar behandeld kunnen worden.

Het verkoopdossier wordt ook aangevuld met een postinterventiedossier met o.a. het conformiteitsattest van de elektriciteit, het EPC-attest en binnenkort het asbestattest. Wat is de juridische waarde van deze attesten? Wat is het risico als iets ontbreekt of niet correct is, en wie loopt dit risico?

De opleiding is afgestemd op de praktijk van een organisatie en biedt een succesvolle mix van praktijk en theorie.

Deze opleiding heeft als doelstelling om:

- een overzicht te geven van de verschillende overeenkomsten die kunnen afgesloten worden, hun juridische draagwijdte, de plichten en lasten;
- de wetgeving beter te leren kennen aan de hand van praktijkvoorbeelden.

SAMENVATTING

Categorie:

- Kredieten
- Financieel bedrijfsbeheer

Niveau:

Basic

Type opleiding:

Klassikale opleiding

Prijs:

- Lid: € 310.00
- Niet-lid: € 340.00
- Partner BZB: € 310.00
- Partner Cevora: € 252.00
- Incompany: op maat, prijzen op aanvraag

Bijscholingsuren:

- Consumentenkredieten: **1u** algemeen
- Hypothecaire kredieten: **1u** algemeen en **2u** sectorspecifiek

DOELGROEP

De opleiding kan gevolgd worden door makelaars.

VEREISTE VOORKENNIS

Basic level opleiding: deze opleiding vereist geen voorkennis en behandelt de basisprincipes van het onderwerp.

PROGRAMMA

INHOUD

Verkoopcompromis en contractrecht

- Onroerende verkoop:
  - Wat is een verkoopcompromis? Wat is het verschil met de notariële akte of met een verkoopbelofte?
  - De aankoop in mede-eigendom
  - Lijfrente-constructies
  - Het verschil met erfpacht
- De verkoopsprocedure:
  - uit de hand
  - rouwkoop
  - openbare verkoop
- Rechten verplichtingen van verkoper en koper:
  - Enkele typische contractuele clausules, waaronder de opschortende voorwaarden
  - Erfdienstbaarheden
  - Stedenbouwkundige voorschriften en het postinterventiedossier
  - Invloed van het huwelijksstelsel
  - Schadebedingen
- Nieuwbouw en wet Breyne
- Financieel plan
  - Opmaak financieel plan bij aankoop & nieuwbouw
  - Eigen middelen – AML check
- Gezinssituatie
  - Huwelijksstelsel & huwelijksvermogenstelsels
  - Impact van de gezinswoning
  - Solvabiliteitsonderzoek
- Solvabiliteitsondezoek
  - Verplichtingen in de wet
  - Hoe omzetten in de praktijk
  - Wat onderzoeken
- Acceptatiekaders aankoop-nieuwbouw
  - Circualaire NBB en doelen
  - Préscore
- Doel & Quotiteit
- Leeftijd
- Types stabiliteit
- Types inkomen
- DSTI & Minimum leefoverschot

PRAKTISCHE INFORMATIE

Duurtijd: halve dag (3 lesuren)

Plaats: Febelfin Academy, Phoenix gebouw - Koning Albert II-laan 19 1210 Brussel

METHODOLOGIE

Een **'Klassikale opleiding'** volg je in groep. Je bent samen met de andere deelnemers en de docent aanwezig op een afgesproken tijdstip in hetzelfde leslokaal. Er is mogelijkheid tot interactie en feedback, zowel van de deelnemers naar de docent toe als omgekeerd. Het lesmateriaal bestaat als basis uit een presentatie via het MyFA leerplatform , aangevuld met diversen zoals (digitale syllabus, presentatie, audiovisuele fragmenten, …).

Type opleiding: Klassikaal

Opleidingsmateriaal: Powerpoint presentatie (slides)