Droit des contrats et compromis de vente

OBJECTIFS

Lors de l'introduction d'un prêt hypothécaire, le courtier en crédit doit transférer une copie du compromis de vente au prêteur. Ce compromis contient de nombreux droits et obligations pour le vendeur et l'acheteur. Nous pensons à une date limite pour l'offre, à des règlements sur l'urbanisme (permis, etc.) ... et aussi en quoi un compromis diffère-t-il d'une promesse de vente ?
Le but de la formation est également de donner au courtier un aperçu concis de la nouvelle loi sur les contrats qui s'applique à l'achat d'une propriété afin que des dossiers plus difficiles (rente, bail) puissent également être traités par le courtier.

Le programme est adapté à la pratique d'une organisation et offre un mélange réussi de pratique et de théorie.

L'objectif de cette formation est le suivant:

- comprendre les différents accords qui peuvent être conclus, de leur portée juridique, des obligations et des charges;
- mieux connaître la législation sur la base d'exemples pratiques.

RESUME

Catégorie:

- Crédits
- Gestion financière des entreprises

Niveau:

Basique

Type de formation:

Formation en classe

Prix:

- Membre: € 310.00
- Non-membre: € 340.00
- Partner BZB: € 310.00
- Partner Cevora: € 252.00
- Incompany: sur mesure, prix à la demande

Heures de recyclage:

- Crédits à la consommation: **1h** général
- Crédits hypothécaires: **1h** général et **2h** spécifique au secteur

PUBLIC

De opleiding kan gevolgd worden door makelaars.

CONNAISSANCE PRÉ-REQUIS

Niveau de base : enseignement de concepts principalement théoriques visant à présenter une vision générale (initiation).

PROGRAMME

CONTENU

Droit des contrats et compromis de vente

- Vente immobilière:
  - Qu'est-ce qu'un compromis de vente ? Quelle est la différence avec l'acte notarié ou avec une promesse de vente?
  - L'achat en copropriété
  - Constructions de rentes
  - La différence avec le bail
- La procédure de vente :
  - Hors de contrôle
  - Achat de deuil
  - Vente publique
- Droits obligations du vendeur et de l'acheteur :
  - Quelques clauses contractuelles typiques, y compris les conditions suspensives
  - Servitudes
  - Règlement d'urbanisme et dossier post-intervention
  - Influence du régime matrimonial
  - Clauses de dommages-intérêts
- Nouvelle construction et droit Breyne
- Plan financier
  - Etablir un plan financier pour l'achat et la nouvelle construction
  - Ressources propres – Contrôle de lutte contre le blanchiment d'argent
- Situation familiale
  - Régimes matrimoniaux et matrimoniaux
  - Impact de la maison familiale
  - Recherche sur la solvabilité
- Recherche de sonde de solvabilité
  - Obligations légales
  - Comment convertir dans la pratique
  - Quelles recherches
- Cadres d'acceptation achat-nouvelle construction
  - Circulaire BNB et objectifs
  - Préscore
- Objectif et quota
- Âge
- Types de stabilité
- Types de revenus
- DSTI & Excédent de vie minimum

MÉTHODOLOGIE

Une **« Formation en classe »** se suit en groupe. Vous êtes présent avec les autres participants et le professeur à un moment convenu dans la même salle de cours. Il existe des possibilités d'interaction et de feed-back, tant des participants à l'enseignant qu'inversement. Le matériel didactique se compose comme base d'une présentation via la plateforme d'apprentissage MyFA, complétée de supports divers tels que syllabus numérique, présentation, extraits audiovisuels…

Type de formations : Formation en classe

Matériel de formation : Présentation Powerpoint