

## Immobilier

### INFORMATIONS

#### PUBLIC CONCERNÉ :

Notaires, collaborateurs et tout professionnel pratiquant le droit immobilier

#### NIVEAU :

Pratique courante

#### DATES :

18 juin 2026

#### DURÉE :

1,0 jour (7,0 heures)

#### FORMAT :

Présentiel

#### PRÉREQUIS :

Aucun prérequis exigé, toutefois des connaissances en contrat de vente d'immeuble sont fortement conseillées et vous permettront de suivre cette formation plus confortablement. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

#### MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en présentiel ou Visioformation

#### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Type de formation : inter, intra ou commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en œuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

#### MODALITÉS TECHNIQUES

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

#### MODALITÉS D'ENCADREMENT

Inaфон s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

#### MODALITÉS DE SUIVI ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Émargement par les stagiaires participants et l'intervenant Feuille d'émargement signée en présentiel ou électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

Évaluation à chaud à l'issue de la formation :

Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;

Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

#### REMISE D'UNE ATTESTATION

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation

## Université interdépartementale de Picardie (dépt 02-60-80) – 18 juin 2026 Atelier 09 - DIC142A - Le vendeur bricoleur

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Identifier les travaux réalisés sur l'immeuble
- Adapter l'acte de vente en conséquence
- Informer parfaitement les parties

### FORMATEURS



Maître Maxime CORNILLE

### CONTENU :

#### TRAVAUX RÉALISÉS PAR LE VENDEUR

- Identification des travaux: travaux d'agrandissement, de restructuration, d'entretien
- Vérification des autorisations d'urbanisme et conséquences attachées à l'absence d'autorisation

#### ACTE DE VENTE

- Qualifier la vente en fonction des travaux : vente en l'état, VIR, VEFA
- Responsabilité du vendeur: garantie des vices cachés et action fondée sur l'article 1792-1 du Code civil
- Point d'attention sur la responsabilité du notaire