

L'obligation du vendeur et de l'acheteur dans une vente (2'52'47 heures)

VT105

★ OBJECTIFS

- Connaître les obligations du vendeur au cours d'une vente immobilière
- Connaître les obligations de l'acheteur lors d'une vente immobilière

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 2h52

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

👤 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

📞 CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement **5'00**

Module 1 : Obligations du vendeur

- Le devoir d'information 4'59
- L'obligation de délivrance – partie 1 13'42
- L'obligation de délivrance – partie 2 2'36
- L'obligation de délivrance – partie 3 4'47
- La garantie d'éviction – partie 1 7'51
- La garantie d'éviction – partie 2 10'25
- La garantie des vices cachés – partie 1 13'41
- La garantie des vices cachés – partie 2 8'08
- La garantie des vices cachés – partie 3 7'03
- Les garanties des vices de pollution 6'24
- Quiz intermédiaires 50'00

- **Total :** **2'19'36**

Module 2 : Obligations de l'acheteur

- La première obligation de l'acheteur, celle de payer de vente 11'35
- Les autres obligations de l'acheteur 1'36
- Quiz intermédiaires 10'00

- **Total :** **23'11**

- Test de satisfaction **5'00**

TOTAL : 2'52'47