

# VENTE D'UN BIEN LOUÉ : LES PRÉCAUTIONS À PRENDRE

Mise à jour le 10.01.25

## OBJECTIFS

- Identifier les situations dans lesquelles on peut donner congé au locataire
- Donner congé au locataire et maîtriser les situations atypiques et particulières.
- Prendre les précautions nécessaires en cas de vente d'un bien loué.

## PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis n'est nécessaire.
- Cette formation s'adresse tant aux professionnels débutants qu'aux professionnels confirmés.

## MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 7 heures - 2 demi-journées en distanciel (9h-12h30 chaque jour)
- Tarif : 245 € HT (soit 294 € TTC)
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 5
- Effectif maximum : 16

## MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques: support dématérialisé, livret de formation comprenant des études de cas concrets, des exposés théoriques, et des conseils pratiques.
- Moyens de suivi : mises en situation, résolution collective d'exercices
- Moyens d'évaluation des acquis : Quiz d'entrée et de sortie

## CONTACT :

- Formateur : Violaine de Boisgelin
- @ : [contact@lexiformations.com](mailto:contact@lexiformations.com)
- Tél : 06.69.57.06.19

## PROGRAMME

### I. Savoir si le bien loué peut être vendu vide

- Réaliser les vérifications préalables au congé (protection des locataires âgés, etc).
- Prendre les précautions nécessaires pour donner congé au locataire (délais, « procédure » et sanctions d'un congé tardif ou frauduleux)
- Étude de situations particulières (locataire qui se maintient dans les lieux après le congé, bail verbal, convention d'occupation précaire, locataire disparu, etc.)
- Cas particulier du congé donné par le nouveau propriétaire (acquéreur à la vente)

### II. La vente du bien loué

- Vérifications et informations à fournir à l'acquéreur
  - o Informations découpant du bail (sort du dépôt de garantie, des garanties (caution, etc..) )
  - o Calcul de la rentabilité locative
- Constitution du dossier pour le notaire (les pièces à récolter)
- Les précautions et l'attitude à prendre vis-à-vis du locataire lors des visites et au moment de la vente.

### **Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.**

*Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.*

*Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.*

*L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.*

*Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.*