

Comprendre les baux d'habitation pour les négociateurs



Objectifs / Enjeux

Maitriser les règles légales pour mieux informer et conseiller les clients propriétaires bailleurs et/ou investisseurs sur les différentes formalités avant la location. **Savoir expliquer et rédiger** un contrat de bail.



Public concerné

Négociateurs (trices) en transaction, assistants, débutants

Pré requis

Aucun



Durée

1 journée (9h -12h30/ 13h30 - 17H00)

Pédagogie

Support PPTX avec alternance de séquences techniques et d'exemples pratiques

Contenu de la formation

MATIN

- ✓ **Test de positionnement**
- Le champ d'application des baux d'habitation
- **Les points importants à respecter avant toute mise en location**(décence...)
- Le dossier de diagnostics
- La durée du contrat suivant le profil du bailleur (incidence des régimes matrimoniaux, SCI...)
- Les conditions financières du bail (fixation du loyer, les charges récupérables...)
- **Les garanties du bailleur (GLI , Acte de cautionnement...)**
- **Le choix du candidat locataire**
- **Le statut particulier de la colocation**

APRES-MIDI

- **Le bail type en vide et en meublé: les particularités**
- **Forme et contenu**
- **Les honoraires**
- **Les clauses abusives**
- **Pièces à annexer au contrat de bail**
- **Cas pratique : rédaction d'un bail**
- ✓ **Test de positionnement**

FORMER,ASSISTER,CONSEILLER, « FAC – Formation »

Association loi 1901 déclarée à la préfecture de Loire Atlantique n° W442015050

Prestataire de formation déclaré n° 52440753444 – SIRET 811 147 347 00017

1 avenue de Landévennec – 44300 NANTES

www.fac-formation.com - contact@fac-formation.com