

RÉDACTION ET COMPRÉHENSION DE COMPROMIS

DATE ET DURÉE

1 journée de 7 heures, de 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

PUBLIC VISÉ

- Directeur d'agence, Manager, Négociateur , Assistante commerciale
- Pas de prérequis nécessaire

OBJECTIFS

- Appréhender les différentes étapes de la vente
- Etre capable de rédiger un compromis
- Maîtriser les obligations et les conditions des nouvelles lois (2015)
- Professionnaliser sa démarche client
- Assurer un suivi jusqu'à l'acte authentique

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Explications concrètes, nombreux exemples à l'appui, projection de documents. Questions-réponses avec les participants afin de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges.
- Différents supports et outils leur seront remis durant le stage.
- La formation sera animée par Richard LOURDAIS : Consultant Formateur.

CONTENU DE LA FORMATION

Préambule : Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier : 1h

Remise du code de déontologie
Rappel des fondamentaux
Questions – Réponse

Parce que vendre un bien est un acte commercial ET juridique...

Savoir identifier les parties et leurs engagements

- L' Engagement synallagmatique
- Identification des parties
- Faculté de substitution

Savoir rédiger une désignation conforme

- Identification du bien et des annexes immobilières et mobilières
- Déclarations et obligations des parties
- Servitudes et jouissances

Maitriser les droits et obligations des parties

- Charges et taxes (lot de copropriété et bien individuel)

- Obligations et démarches (administratives et financières)

Connaître le dossier technique et sa composition

- Dossier de diagnostic technique
 - en copropriété et bien individuel
 - Les assemblées générales
 - Les règlements et carnets d'entretiens
 - Les garanties et certificats
- Assainissement Individuel et Collectif

Savoir distinguer les différents diagnostics obligatoires

- du bien (parties communes et privatives)
- de l'environnement
- d'urbanisme

Maitriser les règles de Prix, de charges et des conditions

- Honoraires
- Financement sans emprunt
- Financement avec emprunt

Savoir rédiger et expliquer les Conditions suspensives / Particulières

- Clause pénale
- Droit de préemption locataire et Urbain
- SRU
- Réception des offres
- Signatures
- réitération

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, les stagiaires signent une feuille de présence.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

COÛT DE FORMATION :

- 342 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 285€ HT)
- 444 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 370 € HT)