

## RÉDACTION ET COMPRÉHENSION DE COMPROMIS

Conforme à l'article 3 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier pour le renouvellement des cartes professionnelles

### DURÉE

1 journée en présentiel 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, assistant commercial
- Aucun prérequis nécessaire

### OBJECTIFS

- Appréhender les différentes étapes de la vente
- Être capable de rédiger un compromis
- Maîtriser les obligations législatives
- 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

*Dernière mise à jour : 11 janvier 2022*

### **Maîtriser 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

### **Maîtriser 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)
- 402 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 335 € HT)
  
- Tarifs dégressifs sur les inscriptions en fonction du nombre de journées de formations prises.

## **ACCESSIBILITÉ**

Toutes nos salles de formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour tout autre besoin, merci de nous en informer dès l'inscription pour étudier ce qu'il est possible de mettre en place.

*Dernière mise à jour : 11 janvier 2022*