

DU MANDAT AU 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

- Personnel ou gérant d'agence immobilière
- Aucun prérequis nécessaire

OBJECTIFS

- Acquérir les connaissances juridiques indispensables sur la vente immobilière et maîtriser la pratique de ces contrats
- Rédiger correctement l'ensemble des actes préparatoires à la vente immobilière

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Différents supports et outils seront remis aux stagiaires durant la formation
- 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
- La formation sera animée par Olivier BEDDELEEM – Fils et frère d'agent immobilier, il a beaucoup travaillé dans l'agence familiale dans les domaines de la transaction, la gestion locative et la copropriété. Juriste spécialisé en immobilier, il est formateur depuis 15 ans dans le domaine de l'immobilier et auteur régulier dans l'Activité Immobilière

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

1. Les différentes clauses du mandat et leurs conséquences pratiques

- 1.1 Les notions juridiques de la vente
- 1.2 Les mandats de vente et de recherche
- 1.3 Le Bon de visite

2. Le précontrats, quels engagements pour les parties ?

- 2.1 La lettre d'intention d'achat
- 2.2 La promesse de vente
- 2.3 Le compromis de vente

Dernière mise à jour : 11 janvier 2022

3. La loi SRU et ses conséquences pratiques

- 3.1 Les délais de rétractation et de réflexion
- 3.2 Etat de la jurisprudence

4. Les diagnostics obligatoires dans le cadre de la vente

- 4.1 La loi Carrez
- 4.2 Quid du dossier technique unique ?

5. Du mandat à la réalisation définitive : les étapes de la vente

Il est recommandé à chaque participant d'apporter les modèles de mandats et compromis qu'il utilise.

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.