

DU MANDAT AU 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

- Personnel ou gérant d'agence immobilière
- Pas de 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.
- Les participants seront amenés à travailler en sous-groupe, à participer à des jeux de rôles avec apports théoriques et pratiques de l'animateur.
- La formation sera animée par Monsieur Olivier BEDDELEEM – Fils et frère d'agent immobilier, Olivier BEDDELEEM 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

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)
- 444 € TTC (Non sociétaire) / participant (soit 370 € HT).
- Tarifs dégressifs sur les inscriptions aux modules d'une journée : Pack 2 jours (voir bulletin d'inscription),
-15% pour 3 inscriptions, -20% pour 4 inscriptions et plus