

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 visioconférence 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 dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- 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

Dernière mise à jour : 11 janvier 2022

- Servitudes et jouissances

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
- répétition

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.
- 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

En cas de nécessité d'adaptation de la formation à des personnes en situation de handicap, 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